CLUB CARRIERE

PRÄSENTIERT AB 2006
ALLE FÖRDERER UNSERES PROJEKTES
MIT IHREM ERSCHIENENEN INTERVIEW IN

GOOGLE Buchsuche

CLUB CARRIERE - ONLINE
DIE ZUKUNFT BEGINNT JETZT!

Der gesamte Inhalt aller Interviews wurde indiziert.
Das bedeutet, jedes in einem Interview verwendete Wort
wird in Zukunft gefunden. Selbstverständlich auch die
Namen unserer Förderer. Die Interviews erscheinen wie
in unseren Werken mit Fotos, Logos bzw. Produktabbildungen.

Finden Sie die für Sie geeigneten Vorbilder
nun noch schneller.

Viel Spaß beim Googeln wünscht Club Carriere.

Das hat was...

ASTL & KÖRBER

Das Küchenstudio

Mehr unter ...

www.astl-koerber.at

Küchenstudio Astl & Körber   Hütteldorfer Straße 12

1150 Wien — Tel. (01)789 10 71 — Fax 789 10 72

office@astl-koerber.at

„Club - Carriere“

www.club-carriere.com

Copyrighted material

Toni Schwanzer

CM

3500 Krems, Ringstraße 9
Fon: 02732 / 708 59
Mail: krems@citymusic.at

1020 Wien, Taborstraße 14
Fon: 01 / 214 91 07
Mail: wien@citymusic.at

www.citymusic.at

TONI SCHWANZER und sein CITY MUSIC Team freuen sich auf Ihren Besuch!

Wir zeigen, was wir haben: Blasmusik, Gitarren, Bässe, Keyboards, Schlagzeuge und vieles mehr.
Dazu gibt es die gewohnt kompetente Beratung unseres Teams - ein Besuch lohnt sich auf jeden Fall!

Club Carriere

Ausgabe Dezember 2007
Band XVIII

Die unabhängige Langzeitstudie über
Parameter uno Faktoren oes Erfolges

Analysen:
Institut für Management und Marketing

Geschäftsführenoe Gesellschafter: Georg Alexanoer Angelioes, Paul Glöckl
Im Team: Katrin Artner, Julia Atzmanstorfer, Sonja Bukac, Daniel Komaz,
Daniela Korneck, Arife Kraft

Erfolgreiche Vorbiloer
aus Wirtschaft, Politik, Kultur uno Sport
erzählen von ihren Erfolgen uno oeren Ursachen

herausgeber und Medieninhaber:
Algoprint Verlags AG, Vaduz
FL - 9495 Triesen; Landstrasse 11
www.club-carriere.com

IS8N: 978-3-9522689-9-2

Copyright ©

ALGOPRINT VERLAGS AG - FL

Das Werk, der Titel, die Umschlaggestaltung, wie auch die verwendeten Symbole und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Alle dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Übersetzung, des Nachdrucks, der Entnahme von Abbildungen, der Funksendung, der Wiedergabe auf fotomechanischem oder ähnlichem Wege, der Vervielfältigung oder Wiedergabe durch Fernsehen, Rundfunk, Film, Bild- und Tonträger, der Benutzung für Vorträge oder Unterrichtstätigkeiten, der gewerbsmäßigen Ausschreibung von Adressen zum Weiterverkauf, der gewerblichen Nutzung wissenschaftlicher Erkenntnisse und der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Alle Angaben sind ohne Gewähr.

VORWORT

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,
Sie halten den achtzehnten Band der Buchreihe „Club Carriere" in Handen. Dieses als Saat gedachte Werk ist als bibliophile Rarität erschienen und verkörpert einen der sehnlichsten Wünsche aller Eltern, Lehrer und anderer ihre Umwelt beeinflussenden Personen, nämlich jenen, unseren Kindern und Enkelkindern, unseren Freunden und Bekannten, unseren Mitmenschen und der nächsten Generation, das aus Erfahrung und Bildung gewonnene Wissen weiterzugeben, um diese für die Fährnisse und Herausforderungen des Lebens zu wappnen und vor Mißerfolg und Schaden zu bewahren.
Es ist der Versuch, all jenen, die aufgrund ihrer allgemeinen Lebensumstände, ihres sozialen Umfeldes, ihrer Abstammung, ihres Schicksales, ihrer Bildung, oder ihres psychologischen Selbstkonzeptes nicht mit dem Erreichten zufrieden sind, aufzuzeigen, welche Wege andere zu Ruhm und Ehre, Wohlstand und Reichtum, Anerkennung und Wertschätzung oder Glück und Zufriedenheit geführt haben. Diese Buchreihe ist das Fragment einer Antwort auf die Frage: „Was könnte ich zur Steigerung meiner Zufriedenheit an meiner Persönlichkeit, meinen Zielsetzungen, meinen Fähigkeiten, oder meinem Handeln verändern?"

Diese Enzyklopädie möchte sich nicht anmaßen, Rezepte für die Erfüllung all Ihrer Wünsche liefern zu können. Nein, diese Enzyklopädie will Ihnen, liebe/r LeserIn, vielmehr dazu dienen, die Parameter Ihrer Erwartungshaltung mit denen einer realistischen Zukunft zu korrelieren. Erwarten Sie Großes? Dann forschen Sie im Personenteil, in welchen der mehr als 1000 Karrierewege und Meinungen erfolgreicher Persönlichkeiten je Band sich Ihre Erwartungshaltung und Ihr Potential wiederfindet. Erwarten Sie von Ihrem beruflichen Leben nicht mehr allzuviel? Dann forschen Sie ebenfalls! Sie werden staunend die Karrieren von Personen finden, die eigentlich zu spät begannen, die eigentlich nicht genug Wissen hatten, die als schlechte Schüler bekannt waren, die ohne Kapital, ohne Beziehungen und ohne Glück, eigentlich kaum erfolgversprechend anfingen, ihren Erfolg zu verwirklichen und es doch schafften, heute als Stützen unserer Gesellschaft Wertvolles für die Allgemeinheit beizutragen.
Wir danken diesen mitwirkenden Persönlichkeiten nicht nur als Kraft der Gegenwart für ihre erbrachte Leistung. Wir danken Ihnen auch als Quelle der Zukunft für ihre Bereitschaft, ihr Wissen weiterzugeben und anderen damit zu helfen, das von den Eltern Ererbte bestmöglich zu nutzen. Wir sind stolz darauf, liebe/r LeserIn, in diesem Werk nicht nur Vorbilder zu präsentieren, die Ihren Ehrgeiz entfachen sollen, sondern Ihnen auch mit der im ersten Teil folgenden Analyse des Instituts für Marketing & Management „Parameter und Faktoren des Erfolges" wissenschaftlich und dennoch verständlich darzubieten. Die Erkenntnisse der Analyse zeigen deutlich auf, welche Parameter in der nächsten Projektphase noch detaillierter zu erheben sind, um Ihnen mit der folgenden Ausgabe, eine noch praxisgerechtere Nutzung der Enzyklopädienreihe zu ermöglichen. Unser Dank gilt insbesondere auch jenen LeserInnen, die dieses Werk im Subskriptionsangebot erwarben und damit halfen, dieses privatwirtschaftlich finanzierte Projekt zu verwirklichen. Der Wert dieser Publikation wird zu einem wesentlichen Teil auch durch die zahlreichen Ratschläge erfolgreicher Persönlichkeiten in einer Art gesteigert, die in dieser Fülle und Praxisnähe bisher unbekannt war. Danken möchten wir allen, die durch ihre Mitarbeit an und ihre Identifikation mit diesem Werk geholfen haben, die nun bereits neunte Ausgabe zu erstellen. Jedes Interview wurde vereinbart, gegeben und geführt, verfaßt, korrigiert, analysiert, gestaltet, gedruckt und gebunden. Danke!

Unser Dank gilt im Besonderen
(in alphabetischer Reihenfolge):
Univ.Prof. DDr. Ludwig Adamovich (Präsident VGH), Dr. Harry Bergmann (GF Demner, Merlicek & Bergmann), Prof. Christian Altenburger (Prof. Hochschule f. Musik u. Theater), Prof. Franz Antel, Paul Johann Baan (Gründer Baan Business Systems), Prof. Walter Barylli, Dr. Gerald Bast (Rektor d. Univ. f. angewandte Kunst), Univ.Prof. Dr. Alexander van der Bellen (Abg. z. NR), Dr. hc Karl Blecha (Präs. Pensionistenverband), DI Giorgio Bianconi (eh. GD Agip Austria AG), Mag. Dr. Ernst Bobek (Sektionschef BM f. soziale Sicherheit u. Generationen), Mag. Herbert Böhm (Vorstandsmgl. AMS), Edgar Böhm (TV-Unterhaltungschef ORF), Arik Brauer, Oscar Bronner (Herausgeber „Der Standard"), Hans u. Georg Bundy (Friseurweltmeister), Dr. Erhard Busek (Präs. Europäisches Forum Alpbach), Martha Butbul (Jazz Gitti), Horst Chmela, Mag. Christoph Chorherr (GR Wien), Mag. Axel Clodi (GF Aichner Clodi GGK), Mag. Dr. Johannes Ditz (eh. stv. GD ÖIAG), Martina Dobringer (eh. GF Kreditschutzverband v. 1870), HR Siegfried Dohr (Vors. a. D. GÖD), Ernst Dokupil (eh. Sportdir. SK Rapid), Rudi Dolezal (DoRoFilm), Karl Donabauer (Abgeordneter z. NR), Milo Dor, Prof. Felix Dvorak (Festspielintendant), Paul Chaim Eisenberg (Oberrabbiner), Dr. Werner Fasslabend (3. NR-Präsident), Herbert Fechter (GF Profilpromotion MC Live), Mag. Dr. Maria Fekter (Abg. z. NR), Dkfm. Lorenz Fritz (Gen.sekr. Industriellenvereinigung), Prof. Ernst Fuchs, Dkfm. Dr. Otto Fuhrmann (Gen.sekr. Weltbund d. Österreicher im Ausland), Elisabeth Gehrer (BM f. Bildung, Wissenschaft u. Kultur), Reinhard Gerer (Küchenchef Rest. „Korso"), Dr. Harald Glatz (AK Wien, VKI), Univ.Prof. Dr. Karl Grammer (Wissenschaftl. Leiter Ludwig Boltzmann Institut), KommR DI Günther Grois (GD Wiener Linien), Dr. Tom Grönberg (Botschafter der Republik Finnland), Willi Gruber (Bgm. St. Pölten), Dkfm Elisabeth Gürtler (GF Hotel Sacher), KommR Dr. René Alfons Haiden (GD a. D. BA-CA), Alfons Haider (Festspielintendant), Dr. Jörg Haider

Danksagung

(LH Kärnten), Dr. Johannes Hajek (Vorstandsmgl. UNIOA), Kathryn Hall Walt (eh. Botschafterin der USA), Prof. Heinrich Harrer, Miguel Herz-Kestranek, Dr. Thomas Herzog (Direktor WU Wien), Josef Hickersberger (SK Rapid), Univ.Prof. DDr. Erich Hödl (Rektor TU Graz), Frank Hoffmann, Prof. Wilhelm Holzbauer (Architekt), Dr. Gerhard Hopt (Sektionschef, BM f. Justiz), Prof. Alfred Hrdlicka, Lotte Ingrisch, Mag. Anton Innauer (ÖSV-Dir. Nordischer Schisport), Prof. Dr. Clemens Jabloner (Präs. VwGH), Michael Jeannée (Reporter), Prof. Dr. Udo Jesionek (Präs. JGH Wien), Tom Jones, Prof. Udo Jürgens, Mag. Michael Juritsch (Europol Den Haag), Mag. Othmar Karas (Mgl. Europaparlament), Univ.Prof. Dr. Andreas Khol (1. NR-Präsident), Franz Klammer („Schilegende"), Waltraut Klasnic (LH Steiermark), Prof. Oscar Klein, Louis Knie (Österr. National-Circus), HR Mag. Walter Koberger (Stv. Vorstand BPD Wien), Friedl Koncilia, Mag. Stephan Koren (GF Bawag Invest Consult), Mag. Markus Kraetschmer (Manager FK Austria Memphis Magna), Rolf Krappen (ARAG), DI Alain Francois de Krassny (Direktor Donau Chemie), Prof. Dr. Herbert Krejci (Ehrenvors. d. Aufsichtsrates VA Tech), Dr. Hans Kronberger (Mgl. d. Europaparlaments), Franz Küberl (Präs. Caritas Österreich), Prof. Gottfried Kumpf, Dkfm. Ferdinand Lacina (Konsulent BA-CA), Grete Laska (Vizebürgermeisterin Wien), Botschafter Dr. Dkfm. Paul Leifer (eh. Dir. Diplomatische Akademie), Dr. Klaus Liebscher (Präsident ÖNB), Dr. Vincenz Prinz von und zu Liechtenstein, Niki List, Peter Lodynski, Erich Loest, Chris Lohner (eh. ORF, Autorin), Univ. Prof. Dr. Bernd Lötsch (GD Naturhistorisches Museum Wien), Paul Löwinger, Ing. Richard Lugner (Baumeister), Dr. Rilwanu Lukman (eh. Präsident OPEC-Konferenz), Dr. Stefan Mackowski (eh. GF Managementzentrum St. Gallen), Ing. Leopold Maderthaner (eh. Präsident Wirtschaftskammer), Carlos Magarinos (GD UNIDO), Dr. Altred Mallmann (eh. GD San Paolo Bank), HR Dr. Günther Marek (eh. Vizepräs. BPD Wien), Gerhard Martinek (eh. Vorstandsdir. Post & Telekom Austria AG), Karl Merkatz, Prof. Samy Molcho (Max Reinhardt Seminar), Fritz Molden (GF Molden Verlag), Franz Morak (Staatssekretär f. Kunst u. Medien), Gerhard Moser (Zentralinspektor d. BPD Schwechat), KommR Ferry Mossboek (Pelzmode), DDr. Günther Nenning (Schriften zur Zeit), Hubert Neuper (GF Österreichische Sporthilfe), Michael Niavarani (Kabarett Simpl), Prof. Susi Nicoletti, Peter Nidetzky (ORF), Rudolf Nürnberger (Vors. Österr. Gewerkschaft Metall - Textil), Richard Oesterreicher (eh. musikal. Ltr. ORF), Dr. Elisabeth Ondrak (eh. GF Ogilvy & Mather), Ing. Mag. Peter Ostermann (eh. Vorstandsdir. Erste Bank), Elisabeth Orth, Prof. Eltriede Ott, James Parsons (Dir. ICC Sprachinstitut), Dr. Helene Partik-Pablé (Abg. z. NR), Patricio Patacios (Botschafter von Ecuador), August Paterno (kath. Pater), Dr. Hans Peer (Chief Risk Officer VA Generali), Mark Perry (Kronen Zeitung), Mag. Mag. Dr. Madeleine Petrovic (Abg. z. Landtag), Dkfm. Werner Petry (eh. GD Österr. Unilever), Heinz Petters, Gunther Philipp, o. Univ.Prof. Dr. Peter E. Pieler (Dekan Juridicum Wien), Ewald Plachutta (Rest. Hietzinger Bräu), Dkfm. Kurt Plattner (eh. Managing Dir. McCann-Erickson), Dr. Georg Posch (Parlamentsdir.), Prof. DDr. Marcel Prawy, Dr. Erwin Pröll (LH NÖ), Dr. Carl Pruscha (eh. Rektor d. Akademie der bildenden Künste), Dr. Gerhard Puttner (GF AHA Puttner Bates Werbeagentur), Dieter Quester („Motorsportlegende"), Prof. Arnulf Rainer, Maria Rauch-Kallat (BM f. Gesundheit u. Frauen), Dkfm. Josef Redl (Vorstandsdir. d. Postversicherung AG), Dkfm. Alfred Reiter (eh. GD Österr. Investkredit Bank AG), DI Dr. Josef Riegler (Präs. Ökosoziales Forum Wien), Hans Sallmutter (eh. Vorsitzender GPA), Otto Schenk, KommR DI Richard Schenz (GD Vorst. OMV), Dr. Heinz Schaden (Bgm. Salzburg), Univ.Prof. DI Gerhard-Helge Schildt (Institutsvorstand TU Wien), Dkfm. Hans Schmid (eh. GF Ges. Lowe-GGK Wien), Prof. Günther Schneider-Siemssen (Buhnenbildner), Thomas Schön (Dir. Hotel Bristol), Dr. Kurt Schrimm (Oberstaatsanwalt), Prof. Peter Schrocksnadel (ÖSV-Präsident), Jurg Rolf Schweri (Generalsekretär Handelskammer Schweiz-Österreich), Dr. Reinhard Scolik (Programmdirekfor ORF), Dr. Karlheinz Seewald (Vors. Landesgericht für Strafsachen Wien), HR Prof. Dr. Wilfried Seipel (GF u. GD Kunsthistorisches Museum), Peter Seisenbacher (Judoka, mehrf. Olympiasieger), Franz Seitz (Filmproduzent), Dr. Gerti Senger (Verhaltenstherapeutin), Prof. Harald Seratin (Festspielintendant), Dr. Harald Sicheritz, Ronald Seunig (Inh. Ronja S.R.O Excalibur), Mag. Michael Sika (eh. GD f. Ötfentl. Sicherheit), Hugo Simon (Springreiter), Gideon Singer, Alfred Stingl (eh. Bgm. Graz), Kurt Sobotka (Schauspieler), Dr. Gerfried Sperl (Chefredakteur „Der Standard"), Roland Strasser (Mitinhaber Bundy & Bundy), Dkfm. Gunter Stummvoll (eh. Gen.sekr. Wirtschaftskammer), Dr. Ernst Sucharipa (Ltr. Diplomat. Akademie), Dr. Paul Tanos (eh. Vorstandsdir. Wienerberger), Peppino Teuschler (Herrenschneider), Dr. Andreas Theiss (Mitinhaber Wolf Theiss & Partner), Bruno Thost, DDr. Christoph Thun-Hohenstein (Leiter Kulturforum New York), Ingrid Thurnher (Redakteurin ORF), Lotte Tobisch, Günter Tolar (eh. Sendungsverantwortlicher ORF), Brian Tracy (Autorität aut dem Gebiet der Persönlichkeitsentwicklung), Richard Trenkwalder (GF Trenkwalder Anlagenbau Engineering), Dr. Sandro Tucci (eh. Sprecher des UN-Generaldirektors), DI Franz Viehböck (GF Boeing Austria), Wolfgang Wais (GF Wiener Festwochen), Dr. Kurt Waldheim (Liga der Vereinten Nationen), Dkfm. Leopold Wallner (GD Österreichische Lotterien, GD Casinos Austria), Prof. Peter Weck (Cinevista Filmproduktion), Prof. DI Simon Wiesenthal (Leiter Jüdisches Dokumentationszentrum), Elke Winkens, Prof. hc Mag. DI Dr. Rudolt Wüstrich (Sektionschet i.R. BM tür wirtschaftliche Angelegenheiten), Renato Zanella (Ballettdirektor der Wiener Staatsoper, Prof. Dr. Helmut Zilk (Vorsitzender der Bundesheer-Reformkommission).

Zitate zum Thema Erfolg

„Oft und viel lachen, den Respekt intelligenter Leute und die Zuneigung von Kindern gewinnen; sich die Anerkennung aufrichtiger Kritik erwerben und den Betrug falscher Freunde ertragen; Schönheit anerkennen; das Beste in anderen Menschen finden; die Welt ein bißchen besser verlassen - sei es durch ein gesundes Kind, durch einen Blumengarten oder eine verbesserte soziale Bedingung; wissen, daß wenigstens ein Leben leichter geatmet hat, weil Du gelebt hast - das bedeutet - erfolgreich gewesen zu sein."
(Ralph Waldo Emerson)

„Erfolg ist für mich etwas höchst Verdächtiges, das von den wesentlichen Dingen und von der Menschlichkeit ablenkt."
(DDr. Günther Nenning - Zitat: Club Carriere)

„Erfolg bezeugt sich nicht so sehr durch die Position, die jemand einnimmt, als durch die Widerstände, die er überwinden mußte, um diese Position zu erreichen."
(Booker T. Washington)

„Bewahre deine Eigenständigkeit, mache deine Musik, vielleicht kommt der Trend, der deine Musik gefragt sein laßt."
(Udo Jürgens - siehe Bockelmann - Zitat: Club Carriere)

„Erfolg bedeutet für mich, als reifer und bewußter Mensch zu sterben."
(Miguel Herz-Kestranek - Zitat: Club Carriere)

„Eine Erfolgsformel kann ich dir nicht geben; aber ich kann dir sagen, was zum Mißerfolg führt: der Versuch, jedem gerecht zu werden."
(Herbert Swope)

„Wer Erfolg im Leben haben will, macht die Beharrlichkeit zu seinem Lehrer, die Erfahrung zu seinem Bruder, die Vorsicht zu seinem Wächter und die Hoffnung zu seiner Geliebten."
(Verfasser unbekannt)

„Erfolg ist kontinuierliches Wachstum. Man ist nicht besser als andere, sondern einfach nur anders. Für das Wachstum eines Baumes mit 5 Blättern, der nach 7 Blättern strebt, ist der Baum nebenan mit 10.000 Blättern völlig unerheblich."
(Univ.-Prof. Samy Molcho - Zitat: Club Carriere)

„Bereit sein, mehr zu leisten als alle anderen. Erst wer den Punkt des Müssens überschreitet, erhält seine Handlungsfreiheit und kann Initiativen setzen und durchsetzen."
(Dr. Jean-Francois Jenewein - Zitat: Club Carriere)

„Im großen und ganzen muß ich sagen: Das Publikum hat recht!"
(Otto Schenk - Zitat: Club Carriere)

„Vor dem Verdienen steht das Dienen."
(Henry Ford I.)

„Der Ausgang gibt den Taten ihre Titel."
(Goethe, Die Vögel)

„Visionen zu haben, an diese zu glauben und sie auch zu leben, sich also mit Bauch, Herz und Verstand für diese Visionen einzusetzen."
(Dr. Thomas Herzog - Zitat: Club Carriere)

„Erfolg hat nichts mit Geld, Ruhm oder Macht zu tun, sondem zeigt sich in der eigenen Lebensfreude."
(Franco D'Alonzo - Zitat: Club Carriere)

„Ein Konzert zu geben, das in 100 Ländern gleichzeitig übertragen wird."
(Tom Jones - siehe Woodward - Zitat: Club Carriere)

„Die eine Hälfte der Zeit arbeite ich hart und die andere Hälfte der Zeit erzähle ich jedem, daß ich hart arbeite."
(Cassius Clay)

Redakteur: „Herr Antel, was war die wesentlichste Station Ihrer Karriere?" Antel: „Meine Geburt."
(Franz Antel - Zitat: Club Carriere)

„Erfolg ist die Verpflichtung, die nächste Aufgabe richtig zu machen."
(Herrmann Harrauer - Zitat: Club Carriere)

„Glück ist das Wichtigste im Leben. Nicht Gesundheit. Meines Wissens waren die meisten Passagiere der Titanic gesund."
(Wiener Gastronom - Zitat: Club Carriere)

„Gerechtfertigtes Vertrauen - das ist wahrer Erfolg."
(Pater August Paterno - Zitat: Club Carriere)

„Menschen, die Kunst lieben, sollen nicht mit ihrem Verlangen aufhören, diese dort zu suchen, wo Ahnung zur Gewißheit wird."
(Prof. Ernst Fuchs - Zitat: Club Carriere)

„Freiheit ist kein Geschenk des Himmels, sondern ein wertvolles Gut, um das man sich täglich bemühen muß."
(Dipl.-Ing. Dr. Simon Wiesenthal - Zitat: Club Carriere)

„Erfolg ist Bewegung und Innovation. Das Wissen um die Machbarkeit des Alten darf nicht daran hindern, stets Neues zu versuchen."
(Günter Tolar - Zitat: Club Carriere)

„Immer weiterlernen, nicht nur mit dem Hirn, auch mit dem Herzen." (Univ.-Prof. Dr. Andreas Khol - Zi: Club Carriere)

INHALTSVERZEICHNIS

Impressum ... 5
Vorwort ... 7
Zitate zum Thema Erfolg ... 9
Index der interviewten Persönlichkeiten der letzten zwei Jahre ... 17
(geordnet nach Branchen, Unternehmen und Nachnamen - die vollständige Liste finden Sie unter www.club-carriere.com)

Bau

Bau- und Innenausbauunternehmen ... 18
Bauplanung und -betreuung ... 20
Baustoffe und -material ... 23
Fenster, Türen, Tore ... 24
Fertigteilbau ... 25
Innenausbaumaterial ... 25
Stiegen, Treppen, Aufzüge ... 25
Werkzeuge und -zubehör ... 25
Baunebengewerbe ... 25
Metallbau ... 27
Wasserbau ... 28

Beratung

Personalvermittler, Personalberater ... 28
Rechtsanwälte ... 29
Unternehmensberatung, Mediation ... 33
Werbung, Public Relation, Marketing ... 37
Sonstiges ... 42
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater ... 42
Notare ... 46

Bildung

Bildungsservice ... 46
Grundbildung ... 46
Museen, Archive ... 48
Sonstiges ... 49
Weiterbildung ... 49
Wissenschaftliche Institute, Forschung ... 51

Chemie

Chemie ... 54

Elektronik

Audio, Video, HiFi, Elektrotechnik - Erzeugung ... 54
Computer, Computersysteme, Büromaschinen ... 56

Computerzubehör ... 57
Telekommunikation ... 57
EDV-Dienstleistungen ... 59

Energie

Brennstoffe ... 64
Energietechnik und -beratung ... 66
Energieversorgungsunternehmen ... 66

Events

Festartikel ... 67
Event - Organisation ... 67

Fahrzeuge

Auto, Motorrad, Fahrrad, Wohnmobil, Wasser- und Luftfahrzeuge ... 70
Fahrzeugbestandteile und -zubehör ... 74
Service ... 74

$ Finanzdienstleistungen

Kreditwesen ... 77
Versicherungswesen ... 81
Finanzberater ... 83

Foto

Foto ... 86

Freizeit

Freizeitanlagen und Freizeitangebote ... 87
Handarbeiten und Basteln ... 88
Lesen, Schreiben, Malen, Sammeln ... 88
Musik ... 88
Sportanlagen und -schulen ... 89
Sportartikel und Sportgeräte ... 89
Tiere ... 89
Wetten ... 90
Wellness ... 90

Garten

Blumen und Pflanzen ... 91
Garten- und Landschaftsgestaltung ... 92
Schwimmbad- und Teichbau ... 92

Gastgewerbe

Abendunterhaltung ... 92
Kaffee und Kuchen, Eissalons ... 95
Speiselokale ... 98
Catering ... 108

Genußmittel

Getränke ... 109
Lebensmittel ... 111
Service ... 117
Tabak ... 117

Geschenkartikel

Geschenkartikel ... 117

Gesundheit

Ärzte, Fachärzte, Apotheken, Krankenhäuser ... 118
Diverse Gesundheitseinrichtungen ... 128
Krankenpflegeartikel, Medizintechnik, -produkte ... 133
Medizinische Beratungsstellen ... 133
Optiker ... 134
Pharmazie ... 134
Veterinärmedizin ... 135

Kinder

Kinderbetreuung, Kinder- und Babyausstattung ... 136

Glaubensgemeinschaften

Klerus ... 136

Kunst und Kultur

Bildende Künste ... 137
Darstellende Künste ... 138
Literatur ... 139
Musik ... 139
Kulturmanagement ... 140

Land- und Forstwirtschaft

Land- und Forstwirtschaft ... 141

Medien

Print ... 143
Film, Funk und Fernsehen ... 146
Internet ... 147

Mode

Accessoires und Schmuck 148
Bekleidung 149
Bekleidung / Dienstleister 152

Öffentliche Verwaltung, assoziierte Institutionen, Vereine, Sonstiges

Exekutive 153
Jurisprudenz 157
Legislative 157
Assoziierte Institutionen, Vereine, Sonstiges 157
Diplomatie 159

Politik

Politische Parteien 159

Dienstleistungen

Lebens- und Sozialberatung, Mediation 161
Sonstiges Business to Business 162
Call-Marketing 165

Reisen

Camping, Safari, Expedition 165
Reisebüros, Reiseveranstalter 165
Tourismusunternehmen 166
Unterbringung, Hotels, Pensionen 166

Schönheit

Kosmetika 168
Kosmetik / Dienstleister 169

Spielwaren, Büroartikel

Spielwaren, Büroartikel 173

Sport

Ballsport 173
Kampfsport, Schießen 173
Leichtathletik 174
Rennsport 174
Sonstiges 174
Wassersport 174
Wintersport 175

Transport und Verkehr

Transport und Verkehr 175

Wohnen

Alarmanlagen und Sicherheitssysteme 178
Audio, Video, HiFi - Handel 179
Elektroinstallationen und Beleuchtung 179
Gas, Wasser, Heizung, Sanitär, Klimatechnik 180
Haus- und Küchengeräte 182
Immobilien und Immobilienverwaltung 182
Möbel und Einrichtungsgegenstände 187
Raumausstattung 190
Service 191
Parkett 191

Ziviltechniker

Ziviltechniker und Technische Büros 192

Design

Design 195

Industrie, Erzeugung

Maschinenbau, Werkzeugbau 196
Metallverarbeitung 197
Papierindustrie, Druckereien 198
Technische Industrie 199
Umwelttechnik und Recycling 203
Industrie, Erzeugung allgemein 203

Import / Export, Handel allgemein

Import / Export, Handel allgemein 204

Sonstiges

Sonstiges 207

Teil A
Die Analyse
Parameter und Faktoren des Erfolges

Kapitel I
Methodologie: Die Umsetzung einer Idee

1. Die Zielgruppe 212
2. Zur Erhebung 212
3. Zum Interview 212
4. Zur Intention der Fragen 212
5. Zur Auswertung 212
6. Besonderheiten dieser Ausgabe 213

Kapitel II
Das wirtschaftliche Umfeld - Wirtschaftsentwicklung Europas

1. Wie gestaltete sich die wirtschaftliche Entwicklung in Europa? 213
Die Wirtschaftsentwicklung bis 1945 213
Nachkriegszeit und Wiederaufbau 214
Desintegration in der Wirtschaft 214

2. Wie kam es zur wirtschaftlichen Vereinigung Europas?
Der Europagedanke 214
Die Entwicklung der Europäischen Gemeinschaften - Der erste Versuch 215
Der Schumanplan 215
Der zweite und der dritte Versuch 215
Der Durchbruch nach 1980 215
Die Verträge von Maastricht und Amsterdam 215
Die EU-Osterweiterung 216

3. Die EU-Mitgliedsstaaten
Die EU-Mitgliedsstaaten - Ein Überblick 216

4. Wie sind die einzelnen Wirtschaftsbereiche Europas strukturiert und wie haben sie sich entwickelt?
Landwirtschaft 224
Forstwirtschaft, Fischerei, Bergbau und Bodenschätze 224
Energiewirtschaft 224
Industrie 224
Außenhandel 225
Tourismus 225
Dienstleistungen 225
Stellung im Beruf und Arbeitslosigkeit 226

5. Wie entwickelten sich jene Bereiche, die wesentlich für erfolgreiches Wirtschaften sind?

Weiterführende Literatur ... 226
Anzahl der Beschäftigten nach Wirtschaftssektoren ... 227
Anteil der Wirtschaftssektoren an der Entstehung des BIP ... 228
Ausgaben für Forschung und Entwicklung in % des BIP ... 230
Bildungsstand der Erwachsenenbevölkerung ... 231
Arbeitsmarkt, Telekommunikation und Innovation ... 232
Energieerzeugung und Verbrauch ... 233

Kapitel III
Gesetzmäßigkeiten des Erfolges

Zu den Parametern der Problemstellung ... 236
Zur Umsetzung ... 237
Welche Kriterien werden von den befragten Erfolgreichen als wichtig erachtet? ... 242
Statistische Auswertung erhobener Parameter ... 250
Branchen-, geschlechts- und berufsspezifische Charakteristika ... 256
Frauen im Berufsleben ... 256
Kommentar zum Branchenindex ... 274
Signifikanzen die häufigsten Antworten ... 276
Schlußwort der Analyse ... 288

Teil B

Personenteil

Erfolgreiche Vorbilder aus Wirtschaft, Politik, Kultur und Sport erzählen
über Ihre Erfolge und deren Ursachen ... 289
(Kurzfassungen der geführten Interviews in alphabetischer Reihenfolge der Nachnamen)

AB 2006 ALLE FÖRDERER UNSERES PROJEKTES
MIT IHREM ERSCHIENENEN INTERVIEW IN

GOOGLE Buchsuche

CLUB CARRIERE - ONLINE
DIE ZUKUNFT BEGINNT JETZT!

CLUB CARRIERE

WIRTSCHAFTSTEIL

INDEX
DER INTERVIEWTEN PERSÖNLICHKEITEN
DER BEIDEN LETZTEN JAHRE

NACH
BRANCHE
UNTERNEHMEN ODER DIENSTSTELLE
UND NAMEN

VOLLSTÄNDIGE LISTE GEORDNET NACH
NAMEN ODER BRANCHE ODER BAND UNTER
WWW.CLUB-CARRIERE.COM

Bau- und Innenausbauunternehmen

Ohne Angabe der Dienststelle
- König Johann Band: 06/2006
- Reisinger Johann Band: 06/2007
- Ing. Walcher Markus Band: 03/2005

Abovo GmbH Projekt-entwicklung, -planung, -management & -bau
Dipl.-Ing. Michael Schramm Band: 12/2007
A-1140 Wien, Hadikgasse 36/1
Tel.: 01 8940197 Fax 01 8940197
dims@abovo.at www.abovo.at

ACOTON Projektmanagement & Bauträger GmbH
- Ing. Gollenz Gerald Band: 12/2007

Aigelsreiter Holding GmbH
- Aigelsreiter Ernst Band: 12/2006

Allgemeine Baugesellschaft A. Porr AG
- Grandits Peter Band: 06/2006
- Kral Johannes Band: 12/2005
- Dr. Weber Peter Band: 12/2002 06/2006

Alpine Mayreder Bau GmbH, Zweigniederlassung Wien
- Dipl.-Ing. Dr. Preindl Peter Band: 12/2007

Architekt Dipl. Ing. Rüdiger Reichel Staatlich bef. & beeid. Ziviltechniker
- Dipl.-Ing. Reichel Rüdiger Band: 12/2006

Architekturmanufaktur Joel Kepte Dipl. Designer und Architekt FH
- Kepte Joel Band: 06/2007

AST BaugmbH
- Ing. Szukits Andreas Band: 12/2007

Bau & Architektur GmbH & Co KEG
- Hiertz Gerald Band: 06/2007

Bau - Leistungsbetrieb Dittrich Reinhard
- Dittrich Reinhard Band: 06/2007

Bau Mayr Bauunternehmen GmbH
- Mayr Birgit Band: 03/2005

Bau- und Möbeltischlerei Unterleuthner GmbH
- Hagen Herbert Band: 12/2005

Bau-Portal Isolier Express Glaserei Bnschar GmbH
- Kostistansky Markus Band: 06/2007

Baumeister Ing. Matthias Hochegger Hoch-, Tief- und Stahlbetonbau
- Ing. Hochegger Matthias Band: 06/2006

Baumeister Ing. Richard Lugner
- Ing. Lugner Richard Band: 07/2002 bis 12/2007

Baumeister Langmann Baumanagement GmbH - Hoch- und Tiefbau
- Langmann Gerd Band: 06/2007

Bauunternehmung Granit GmbH
- Ing. Hafner August Band: 06/2006

Bilfinger/Berger
- Ott Oliver Band: 12/2005

Böckl Erdbau und Abbruch GmbH
- Ing. Böckl Matthias Band: 06/2007

Brunold Bau GmbH
- Brunold Werner Band: 12/2006

BSW Bauführungs GmbH
- Stevanovic Zoran Band: 12/2006

Deisl Holzmarkt
- Deisl Josef Band: 12/2005

DI Johannes Dotter
- Dipl.-Ing. Dotter Johannes Band: 06/2006

DIMAS Betonbohr- und -sägedienst GmbH
- Dipl.-Ing. (FH) Lahofer Georg Band: 12/2007

Dipl.-Ing. Wilhelm Sedlak GmbH Hoch-, Tief-, Industrie- und Gleisbau
- Ing. Traunfellner Andreas Band: 12/2005

Durst-Bau GmbH
- Niedermayer Hubert Band: 12/2006
- Ing. Stolicka Herbert Band: 12/2006

Eisbär Dry-Tec Entfeuchtung und Klima GmbH
- Ing. Mag. Börtlein Hans-Georg Band: 06/2007

Erdbewegung Grinschgl GmbH
- Grinschgl Christine Band: 06/2006

Ettore Valente, Baumeister, Bauunternehmen
- Valente Ettore Band: 12/2005

Fellner Handels KEG
- Fellner Andreas Band: 06/2006

Fischer Innenausbau
- Fischer Günter Band: 12/2005

Fliesenkünstlerei Hafner- und Fliesenlegerbetrieb Paul Stocker
- Stocker Paul Band: 12/2006

Gatke GmbH für Projektentwicklung
- Gatke Karsten Band: 06/2007

Gegenleitner GmbH & Co. KG - Transporte und Baggerungen
- Gegenleitner Ulrich Band: 12/2006

GERTIG GmbH
- Gertig Karin Band: 12/2007

Glasteam GmbH
- Nowak Werner Band: 03/2005

Grund- Pfahl- und Sonderbau GmbH
- Forster Andreas Band: 12/2006

HE - Design Hannes Enigl
- Enigl Hannes Band: 12/2006

Hoch-Tief-und Stahlbetonbau Millik+Neffe Stadtbaumeister seit 1910
- Dipl.-Ing. Pawlick Friedrich Band: 03/2005

Hochrainer KG - Tapezierer und Wohnberater
- Hochrainer Fritz Band: 06/2007

Höfer Bau GmbH
- Höfer Günter Band: 12/2005

Holzwurm Center Johann Lechner KG
- Ing. Lechner Hans Ferdinand Band: 2001 06/2007

Honeywell Austria GmbH
- Mag. Hohenberg Christoph Band: 12/2007

Huberbau Dipl.-Ing. Claus Huber Bau GmbH
- Mag. Dipl.-Ing Huber Claus Band: 06/2007

Ing. Anton Larcher GmbH - Baumeister

Larcher Maria Band: 06/2007
Ing. Blineder BaugmbH
Ing. Blineder Peter Band: 03/2005
Ing. Franz Hofer GmbH Bauen - Planen
Ing. Hofer Franz Band: 12/2006

Ing. Lackner BAU GmbH
MIT FREUDE BAUEN
Ing. Lackner Bau GmbH
Ing.Gottfried Lackner Band: 06/2007
A-1030 Wien, Eslarngasse 13
Tel.: 01 7180512 Fax 01 7180475
lackner-bau@aon.at

Ingo Stengel Stahlbau-GmbH
Ing. Kandlbauer Robert Band: 03/2005
Insond Spezialtiefbau GmbH
Dipl.-Ing. Kratochwil Harald Band: 06/2007
Jocham Einrichtungen und Wohnen
Jocham Peter Band: 12/2005
Johann Gahr Immobilien GmbH
Gahr Johann Band: 12/2005
Johannes Westermayer - Ihr Tischlermeister mit Innovation!
Westermayer Johannes Band: 12/2006
Josef Ringler Tischlermeister
Ringler Josef Band: 12/2007
Kieninger GmbH - Bauunternehmen
Kieninger Franz Band: 06/2006
Konzernvertretung der Betriebsräte im PORR-Konzern
Dipl.-Ing. Tomitz Michael Band: 06/2006
M+S Holzbau GmbH
Medik Christian Band: 06/2006
Mag. art. Anna Maria Schleimecker Dipl. Innenarchitekt BÖIA
Mag. Schleimecker Anna Maria Band: 06/2006
Malojer Baumanagement GmbH
Dipl.-Ing (FH) Schlögl Georg Band: 06/2007
Marles Fertighaus GmbH Fertighauszentrum Blaue Lagune
Pratter Günther Band: 03/2005
Martin Thier BaugmbH
Ing. Thier Martin Band: 06/2006
Max Bögl Austria GmbH
Dipl.-Ing. Hemmelmayr Peter Band: 06/2006
MCE Anlagenbau Austria GmbH & Co
Ing. Posch Johann Band: 12/2006
Meinrad Wehinger Bau-GmbH & Co KG
Robin Thomas Band: 06/2006
Meisterbetrieb Höll Peter, Trockenausbau-, Stuckateur- und Vollwärmeschutzarbeiten

Höll Peter Band: 12/2007
Optimum Bau GmbH
Dipl.-Ing. Buczak Josef Band: 06/2006
Österreichische DOKA Schalungstechnik GmbH
Hamerle Hanspeter Band: 03/2005
Pfeiffer Verputz
Pfeiffer Gebhard Band: 06/2006
Ploberger & Stadler GmbH
Michalek Alfred Band: 03/2005
Pongratz Bau GmbH
Dipl.-Ing. Pongratz Alexander Band: 12/2006
Pott Projektierungs- und Baubetreuungs GmbH
Dipl.-Ing. Pott Jurgen Hjalmar Band: 03/2005
R. Wimmer Malermeisterbetrieb
Wimmer Ralf Band: 03/2005
RE-BAU Revitalisierung und Planung GmbH
Halwachs Walter Band: 12/2005
Rhomberg Bau GmbH
Ing. Greußing Peter Band: 06/2006
Robert Wukowits Bauunternehmen - Baustoffhandel
Epple Maria Band: 06/2004 06/2006
Schräm Hoch- und Tiefbau GmbH
Zagler Roland Band: 03/2005
Strabag AG
Ing. Klais Theodor Band: 12/2007
Dipl.-Ing. Lechner Manfred Band: 12/2007
Sumper Heinz Band: 12/2007
Dipl.-Ing. Zeiller Alfred Band: 12/2005
Studio WR Ing. Werner Ruschitzka Techn. Büro für Innenarchitektur
Ruschitzka Werner Band: 12/2006
Technopark Raaba Liegenschaftsverwertung und Verwaltungs GmbH
Schreiner Johann Band: 12/2007
Thaller KG Tischlerei - Fenster und Türen
Thaller Franz Band: 12/2006
Tischlerei Steinschaden GmbH
Steinschaden Hannes Band: 12/2006
Trittenwein & Binder OEG Tischlerei
Trittenwein Angela Band: 12/2005
Vila Parkettboden GmbH - Parkett - Türen - Stiegen - Küchenmontagen
Danaj Luan Band: 06/2006
Voglhofer Kunsttischlerei - Möbelrestaurierung
Voglhofer Stefan Band: 06/2006
Völske Bau- und Fassadengestaltungs GmbH
Völske Peter Band: 12/2006
Wachberger Bau GmbH Hochbau - Sanierung - Hallenbau
Kopatsch Werner Band: 06/2007
WIBEBA Hochbau GmbH & Co Nfg. KG
Ing. Weszelits Gert Band: 12/2006 06/2007
Wipeg Bauträger- und Projektentwicklungs GmbH
Krecny Hermann Band: 12/2006
Wolfgang Kröger Rohrmontage
Kröger Wolfgang Band: 12/2007
Wolfgang Kurzmann Holzwarenerzeugung
Kurzmann Wolfgang Band: 12/2005

Bauplanung und -betreuung

Ohne Angabe der Dienststelle:
Ing. Huemer Andreas Band: 12/2005
Köstinger Eduard Band: 03/2005
Spasojevic Dusan Band: 06/2006
Wurmbrand Kurt Band: 03/2005
Zechendorf Klaus Band: 12/2007

ABD Allgemeiner Bau Dienst Ing. Manfred Pölz
Ing. Pölz Manfred Band: 12/2005
Andreas Scharmer - Peter Wurnig Architekten
Dipl.-Ing. Scharmer Andreas Band: 06/2007
Anlagenplan, Planungs- und Bauleitungsbüro für Elektro- und haustechnische Anlagen GmbH
Dampf Michael Band: 12/2006
Architekt Dipl. Ing. Werner Grandl
Dipl.-Ing. Grandl Werner Band: 06/2006
Architekt Dipl.-Ing. Jörg Riesenhuber gerichtlich zert. Sachverständiger
Dipl.-Ing. Riesenhuber Jörg Band: 12/2005
Architekt Jürgen Fuchsberger Ziviltechniker GmbH
Dipl.-Ing. Fuchsberger Jürgen Band: 12/2006
Architekt Michael Kadletz
Dipl.-Ing. Kadletz Michael Band: 12/2006
Architekten Frank & Partner Ziviltechniker GmbH

ATELIER – PLANFORUM

Projektentwicklung - Projektmanagement
Technische Immobilienbetreuung

1130 Wien, Neue Welt Gasse 3/T1 Tel: +43 1 876 17 30 Fax: +43 1 929 40 04

Dipl.-Ing. Zabrana Rudolf Band: 06/2007
Architekten Mag. arch. Karl Müller & D.I. Reinhard Hohenwarter
Mag. Müller Karl Band: 03/2005
Architekturbüro Harrer
Dipl.-Ing. Harrer Peter Band: 06/2007
Architekturbüro MA-Quadrat Mariacher & Partner ZT KEG
Dipl.-Ing. Mariacher Anton Band: 12/2005
Architekturbüro Norbert Frei Ziviltechnikergesellschaft mbH
Dipl.-Ing. Frei Norbert Band: 06/2006
Arkada Bauträger GmbH
Pajpach Leopold Band: 12/2005
Atelier - Planforum, Projektentwicklung, Projektmanagement, Technische Immobilienbetreuung
Ing. Hoch Reinhard Friedrich Band: 12/2007
Aumayer Bau GmbH & Co. KG Planen und Bauen
Aumayer Anton Band: 12/2005
Bau+Plan Ing. Horst Eder GmbH
Eder Horst Band: 06/2006

Bauhilfe Gemeinnützige GmbH
Ing. Alexander Zangerle Band: 12/2007
A-1120 Wien, Meidlinger Hauptstraße 11
Tel.: 01 B1383B375 Fax 01 B13B3B5
office@bauhilfe.at www.bauhilfe.at

Baumeister Ing. Gerald Kainz GmbH & Co. KG
Ing. Kainz Gerald Band: 12/2005
Baumeister Ing. Josef Ofenböck GmbH - Planung und Beratung
Ing. Ofenböck Josef Band: 06/2006
BM Ing. Harald Posch Bauleitung - Planungs GmbH
Ing. Posch Harald Band: 12/2007
Bmst. Ing. Renate Scheidenberger GmbH
Ing. Scheidenberger Renate Band: 06/2007
bpv Bautechnische Prüf- und Versuchsanstalt GmbH
Ing. Steindl Gerald Band: 06/2007
BsG Bauingenieur services GmbH
Grabner Werner Band: 12/2007
Büro DI arch. Rainer Kreuzer
Dipl.-Ing. Kreuzer Rainer Band: 06/2007
Construct Bauplanungs- und Errichtungsgmbh
Dipl.-Ing. Dinstl Gerhard Band: 2000 03/2005
DEBA Bauträger GmbH
Dr. Ottenschläger Gerhard Band: 06/2006
Design + Innenarchitektur Ing. Peter Pribyl
Ing. Pribyl Peter Band: 12/2007
DI Friedrich Karl Blindow - Unternehmensberatung Bau
Dipl.-Ing. Blindow Friedrich Karl Band: 06/2007
DI Glogowski Andrzej
Dipl.-Ing. Glogowski Andrzej Band: 06/2006
Dietger Wissounig Architekt DI Staatlich bef. und beeid. ZT - Büro Graz - Architektur und Städtebau
Dipl.-Ing. Wissounig Dietger Band: 06/2007
Dipl. Ing. Hatto Walten Zivilingenieur für Bauwesen
Dipl.-Ing. Walten Hatto Band: 12/2007
Dipl.-Ing. Dr. techn. Rudolf Schneider - Staatlich befugter und beeideter Zivilingenieur für Bauwesen
Dipl.-Ing. Dr. Schneider Rudolf Band: 12/2006
Dreiplus Architektur - Dreiplus Federspiel ZT KEG
Dipl.-Ing. Federspiel Bernd Band: 06/2006
EI Appartmentbau GmbH
Mag. Koffer Hans Band: 03/2005
Enichtmayer Baumeistergewerbe
Enichtmayer Johann Band: 12/2005
Erich Daxenbichler Baumeister GmbH
Daxenbichler Erich Band: 12/2007
Euro-Real GmbH
Krapfenbauer Thomas Band: 12/2005
Fa. Lederer Bau GmbH
Böck Peter Band: 12/2005
FCP Fritsch, Chiari & Partner ZT GmbH
Dipl.-Ing. Mechtler Reinhard Band: 06/2007
Fleischmann Vermessung - Staatlich befugter und beeideter Ingenieurkonsulent für Vermessungswesen
Dipl.-Ing. Fleischmann Günter Band: 12/2002 06/2006

fS3_architekten Felfernig & Strohecker - Felfernig & Partner ZT KEG
Dipl.-Ing. Felfernig Ronald Band: 06/2007
G. & M. Maier Bauunternehmung GmbH
Maier Manfred Band: 2001 06/2007

SG Neunkirchen
wohnen
www.sgn.at
Gemeinnützige Wohnungs- und Siedlungsgenossenschaft
Neunkirchen reg.GenmbH
Hans Knoll Band: 09/2003 06/2007
A-2620 Neunkirchen, Bahnstraße 25
Tel. 02635 6475633 Fax 02635 6475650
www.sgn.at

Glanzer Bau - Baumeister Ing. Rudolf Glanzer Bauunternehmen GmbH
Ing. Glanzer Rudolf Band: 12/2006
Günther Plaschg Bauspenglerei - Bedachungen
Plaschg Günther Band: 03/2005
Habau Österreich
Dipl.-Ing. Wachsmann Michael Band: 03/2005
Hanke Photovoltaik
Hanke Eberhard Band: 12/2007
Hasenöhrl GmbH
Ing. Hasenöhrl Karl Band: 12/2006
HH Hospital Design Arch. Dipl.-Ing. Heinz Hochstrasser
Dipl.-Ing. Hochstrasser Heinz Band: 12/2006
IBS Institut für Brandschutztechnik und Sicherheitsforschung GmbH
Dipl.-Ing. Trauner Thomas Band: 06/2007
IDM Interior Design Management GmbH
Ing. Novotny Judith Band: 12/2006
Resch Karl Band: 06/2006
Ing. Schwarzenbacher Udo Band: 06/2007
Ilic - Bau & Planung GmbH - Baumeister
Ilic Zoran Band: 12/2005
Ingenieurbüro - Baumeister Hilbinger & Partner Baumanagement GmbH
Ing. Hilbinger Ewald Band: 12/2007
ITB Innovative Architektur und Technologisches Baumanagement GmbH
Plursch Helmut Band: 12/2005
Johann Lazenhofer Zimmerei - Sägewerk - Holzhandel
Dipl.-Ing. Lazenhofer Johann Band: 06/2006
Johannes Potschka Brandschutztechnik
Potschka Johannes Band: 12/2005
Kessler Projektcontrolling GmbH - System. Projektcontrolling i. Objektbau
Ing. Kessler Stefan Band: 12/2006
KÖPPELS - PLANBAU Baumeister Ing. Gerhard Köppel
Dipl.-Ing.(FH) Köppel Gerhard Band: 12/2006
KS Bauoptimierung Kern & Sommersguter Bauoptimierung GmbH
Ing. Kern Andreas Band: 12/2007
Letzbor Bauengineering GmbH
Ing. Mag. Letzbor Gerold Band: 06/2006
LSA Luft-Systeme Althuber GmbH Service - Planung - Montage
Althuber Friedrich Band: 06/2006
M-Bau Mitterlehner KEG
Mitterlehner Ronny Band: 12/2005
Mag. Architekt Hubert Roszkopf Bund österreichischer Innenarchitekten
Mag. Roszkopf Hubert Band: 06/2007
Maklerfirma Rieck RDM
Kuban Helmut Band: 12/2007
Moosbrugger Ingenieure ZT GmbH
Dipl.-Ing. Moosbrugger Thomas Band: 12/2006
Nickl & Partner Architekten GmbH
Dipl.-Ing. Nickl Hans Band: 03/2005
Dipl.-Ing. Nickl-Weller Christine Band: 03/2005
Nussmüller Architekt ZT GmbH
Dipl.-Ing. Nussmüller Werner Band: 06/2006 bis 12/2007
PB Planungs- und Baumanagement GmbH
Dipl.-Ing. Megeed Ahmed Abdel Band: 06/2007
PDF Bau Büro GmbH
Dipl.-Ing. Schweiger Gabriele Band: 12/2007
Peter Samt Technisches Büro für Lichttechnik
Samt Peter Band: 06/2006
Plan-Bau Design GmbH
Ing. Klauser Christian Band: 06/2007
Planbau GmbH
Lipczinski Sabine Band: 06/2007
Planungsbüro Baumeister Dipl.-Ing. Walter Egger
Dipl.-Ing. Egger Walter Band: 03/2005
Rado Projektmanagement GmbH & Co KEG
Dipl.-Ing. Rado George Band: 12/2007
Salzburger Landesstelle für Brandverhutung
Ing. Liska Rudolf Band: 12/2006
Schubrig GmbH
Ing. Schubrig Alfred Band: 06/2007
Stefan Lath GmbH - Das lokale Bauzentrum
Lath Stefan Band: 12/2005
Steinkogler Planungs-GmbH
Dipl.-Ing. Steinkogler Gerhard Band: 06/2006
Stuwo Gemeinnützige Studentenwohnbau AG
Schneider Georg Band: 06/2006
Technische Datenverarbeitung Dorian Janjic & Partner GmbH
Dipl.-Ing. Janjic Dorian Band: 06/2007
Uniplan Medizintechnik GmbH & Co.KG
Ing. Koubele Alexander Band: 12/2005
WIBO Bau GmbH
Ing. Gstettner Richard Band: 06/2007
Wieland Architektur Planung Bauleitung Baukoordination
Wieland Helmut Band: 06/2006
Zarnhofer Manfred Zimmermeisterbetrieb
Zarnhofer Manfred Band: 12/2007
Zeichenbüro Ernst Pallier-Rosenberger
Pallier-Rosenberger Ernst Band. 12/2005
Zeichenbüro Ing. Gugl René
Ing. Gugl Rene Band: 12/2005

Baustoffe und -material

A. Pongratz & J. Pongratz Baustoff HandelsgmbH
Weimüller Karl Band: 03/2005
Anton Strobl Baustoffhandel
Strobl Anton Band: 06/2006
August Rädler GmbH
Dr. Lutz Reinhard Band: 06/2006
Aushub & Transport GmbH
Ing. Eder Augustin Band: 12/2005
bauMax AG
Behrens Manfred Band: 12/2005
Dr. Scheuch Michael Band: 12/2007
bauMax GmbH
Lindenberger Ernst Band: 06/2006
Betontechnik GmbH
Königshofer Roland Band: 12/2006
Braun GmbH Sand und Schotterwerk Baggerungen und Transporte
Strasser Anita Band: 12/2005
Erdbau Hofer KG Transporte und Schotterhandel
Hofer Roswitha Band: 12/2005
FADEWA GmbH Inh. Ettl Günter Trockenbautechnik Dämmsysteme
Ettl Günter Band: 06/2006
hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe GmbH & Co KG
Tratter Wolfgang Band: 12/2006

Duroton Polymerbeton GmbH
Dipl.-Ing. Herbert Woltron Band: 06/2007
A-2333 Leopoldsdorf; Maria-Lanzendorfer-Straße 19
Tel.: 02235 4440012 Fax 02235 4440031
office@duroton.at www.duroton.at

Hagebaumarkt TS GmbH
Schreiber Johann Band: 12/2005
Hanno-Werk GmbH & Co KG
Dr. Pieh Stefan Band: 03/2005
Holcim (Wien) GmbH
Dipl.-Ing. Keller Martin Band: 06/2006
ICI Österreich GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Friedmann Josef Band: 06/2006
Jung & Sohn GmbH Baustoffgroßhandlung
Jung Dieter Band: 2001 06/2007
Kaufhaus ADEG aktiv Bau- & Brennstoffe Grafl Sabine
Grafl Sabine Band: 12/2007
Kies-Union

purator
UMWELTTECHNIK
Wallner & Neubert Gesellschaft m.b.H.

Zentrale Wien
Schönbrunner Straße 13
A-1052 Wien
Tel. +43 (0)5 05 13-0
Fax +43 (0)5 05 13-300
pwn@pwn.at

Zweigstelle Tirol
Schlöglstraße 59
A-6060 Hall in Tirol
Tel. +43 (0)5 05 13-6-0
Fax +43 (0)5 05 13-6-10
hall@pwn.at

Zweigstelle Graz
Mühlfelderweg 30
A-8055 Graz
Tel. +43 (0)5 05 13-8-0
Fax +43 (0)5 05 13-8-22
graz@pwn.at

Zweigstelle Regau
Preising 84
A-4844 Regau
Tel. +43 (0)5 05 13-4-0
Fax +43 (0)5 05 13-4-10
regau@pwn.at

Kaiser Michael Band: 06/2006
Lafarge Perlmooser GmbH
Dipl.-Ing. Meier Klaus Martin Band: 12/2007
Lannach Beton GmbH
Ing. Leitner Hannes Band: 12/2005
Leberbauer GmbH - Sägewerk
Leberbauer Herbert Band: 12/2006
Lutterschmied Baustoffe GmbH
Nierensee Rupert Band: 12/2005
Obermair und Hackmair GmbH - Baufachmarkt
Hackmair Peter Band: 12/2007
Quester Baustoffhandel GmbH
Kral Helmut Band: 06/2007
Mag. Dr. Mandl Wolfgang Band: 06/2007
Quester Dieter Band. 1998 bis 03/2005
Seidl Wolfgang Band: 03/2005
Sägewerk / Hobelwerk Gschwendtner
Gschwendtner Helga Band: 12/2005
Schöck Bauteile GmbH
Mauerkirchner Bruno Band: 12/2005
Schotter- und Betonwerk Karl Schwarzl BetriebsgmbH
Lechner Gottfried Band: 12/2005
SHT Istler Zweigniederlassung der SHT Haustechnik AG
Altenberger Günther Band: 12/2006
Silicate Systems Produktions- und Vertriebs GmbH
Ziervogl Christian Band: 06/2006
Wallner & Neubert GmbH
Gruber Hannes Band: 12/2007
WeGo Systembaustoffe Austria GmbH
Brandl Bernhard Band: 12/2006
Wienerberger AG
Ing. Mag. Kasa Martin Band: 12/2007
Dr. Reithofer Wolfgang Band: 03/2005 bis 12/2007
Wietersdorfer & Peggauer Zementwerke GmbH
Herzog Adam Band: 12/2007

Fenster, Türen, Tore

Alternative Fenster Technik GmbH
Oman Josef Band: 12/2005

Adolf Tobias GmbH
Viktor Jekal Band: 06/2007
A-3423 St. Andrä/Wördern, Eduard Klinger-Straße 15
Tel.: 02242 38100290
tobias@tobias.at www.tobias.at

AS Tor- und Verladetechnik GmbH
Ing. Bauer Helfried Band: 06/2007
Bäck & Legat OEG - Internorm Service Partner
Bäck Herbert Band: 06/2006
Bartl + Pensold GmbH Ennstaler Fenster & Türenzentrum
Bartl Peter Band: 03/2005
Bau- und Möbeltischlerei Pravida & Zobl GmbH
Pravida Stefan Band: 12/2005
Brüder Adam KG Bautischlerei Türenrenovierung
Adam Friedrich Band: 12/2005
Eurotor Automatische Toranlagen Zaun &Torcenter Dieter Leeb KEG
Leeb Dieter Band: 12/2006
Exakt Montagen
Manninger Wolfgang Band: 12/2006
Fa. Fritz Hoiß Dolenz Sonnenschutz Hoiß
Hoiß Fritz Band: 03/2005
Fa. Rührlinger & Scädl Tore aller Art
Rührlinger Josef Band: 12/2005
Fenster und Türen-Welt Genner GmbH
Genner Franz Band: 06/2006
H u. L Bauelemente GmbH
Mag. Lehner Klaus Band: 12/2005
HK Harald Kratzer Bau- und Baunebenprodukte
Kratzer Harald Band: 06/2006
Internorm Fenster GmbH
Eichhaber Friedrich Band: 12/2005
Josef Klostermann Bau- und Möbeltischlerei
Klostermann Josef Band: 12/2005
KAPO Fenster und Türen GmbH
Bertl Wolfgang Band: 12/2007
Karin Hannesschläger, Tischler
Hannesschläger Wilhelm Band: 12/2005 bis 12/2006
Kohlhauser Fensterservice
Kohlhauser Franz Band: 12/2006

Kosmos - Rolladen Jalousien Markisen Roland Pumberger GmbH
  Pumberger Roland Band: 03/2005
Plan & Bau Vertriebs - GmbH Ing. Manfred Tengg & Peter Flaschberger
  Ing. Tengg Manfred Band: 12/2005
Project Consult GmbH
  Ing. Leitner Martin Band: 12/2007
Rudolf Wirleitner - Josko-Partner
  Wirleitner Rudolf Band: 06/2006
Tesar Fertigfenster GmbH
  Dormann Heinz Band: 12/2006
Wanniger GmbH Tor- und Antriebstechnik
  Waringer Anton Band: 06/2006
Wolfgang Jagsch Bau- und Möbeltischlerei
  Jagsch Wolfgang Band: 12/2007

Fertigteilbau

AGLE Immobilientreuhänder GmbH
  Pirkfellner Leo Band: 06/2006
Delta Baulogistik GmbH
  Ing. Rottensteiner Hermann Band: 12/2006
Eurofertighaus Baumeister & Bauträger GmbH
  Wohlschläger Christian Band: 06/2006

Fortuna - Haus HandelsgmbH F.H.H.
Katarina Timotijevic Band: 06/2007
A-1100 Wien, Filmteichstraße 1/Haus 20
Tel.: 01 6881554 Fax 01 688155455
office@fortuna-haus.at www.fortuna-haus.at

KLH Massivholz GmbH
  Mag. Monte Heimo de Band: 12/2007
Libella-Haus VertriebsGmbH
  Käfer Herbert Band: 12/2006
Marles Fertighaus GmbH Fertighauszentrum Blaue Lagune
  Adler-Schlusche Sabine Band: 03/2005
O.K. Fertigteilhaus VertriebsgmbH
  Oberfeichtner Michael Band: 12/2006
Oberndorfer Franz Oberndorfer GmbH & Co
  Ing. Grollegg Bernhard Band: 12/2005

Innenausbaumaterial

Alfred Ambichl Betonkosmetik
  Ambichl Alfred Band: 06/2006
Pabis & Co OEG
  Pabis Jozef Band: 03/2005

Stiegen, Treppen, Aufzüge

Lehner Lifttechnik GmbH
  Lehner Max Band: 12/2005
Otis Aufzüge GmbH
  Thomi Fredi Band: 12/2006
TG Consult Aufzugsberatung GmbH
  Ing. Mag. (FH) Gärtner Thomas Band: 12/2006

Werkzeuge und -zubehör

Apeltauer & Hirmann OEG Glas & Co
  Hirmann Herwig Band: 12/2006
Frei Schleifmittel Awuko - Franz Reischer
  Reischer Franz Band: 06/2006

Grunert GmbH – Drahterodieren
Manfred Grunert Band: 06/2007
A-1140 Wien; Hadikgasse 156
Tel.: 01 8948084 Fax 01 8947748
gru.draht@chello.at

Grunert GmbH - Drahterodieren
  Grunert Manfred Band: 06/2007
KFG Vorrichtungstechnologie GmbH
  Forsthuber Günther Band: 12/2007
Krantechnik GmbH
  Ing. Schobersberger Peter Band: 06/2007 12/2007
PKT Präzisionskunststofftechnik Bürtlmair GmbH
  Bürtlmair Hermann Band: 03/2005
Pointecker Schweiß-Service, Schweißgeräte, Werkzeug, Maschinen
  Pointecker Michael Band: 12/2005
Profi-Tool-Center Böckl Stefan Schrauben - Werkzeug - Maschinen
  Böckl Stefan Band: 12/2005
RKM Frästechnik GmbH
  Kajaba Robert Band: 06/2006

Baunebengewerbe

Ohne Angabe der Dienststelle:
  Hengstler Harald Band: 03/2005
  Redl Martin Band: 03/2005

AS-Isolierungen GmbH
Slavko Belcic Band: 12/2007
A-6850 Dornbirn; Steinebach 7
Tel.: 05572 386790 Fax 05572 386790
as.isolierung@vol.at

Aigner GmbH
Aigner Wilhelm Band: 12/2005
Alphatec Klimatechnik GmbH
Weinreder Peter Band: 07/2002 03/2005
Asphalt-Unternehmung Robert Felsinger GmbH
Steindl Willibald Band: 12/2007
Bauspenglerei Meisterbetrieb Christian Krumpeck
Krumpeck Christian Band: 06/2006
BlastCom GmbH
Schillinger Gunter Band: 06/2006
BP Fassadenbau
Bretterklieber Karl Band: 12/2007
CEPM Consulting Engineering und Projektmanagement GmbH
Ing. Schuster Maximilian Band: 06/2006
Cont-Aigner GmbH
Aigner Daniel Band: 03/2005
Dach & Zimmerei Handwerk GmbH
Ing. Hintermeyer Karl Band: 06/2007
Dachdeckerei - Spenglerei Schneeraumservice Leopold Piffl GmbH
Piffl Leopold Band: 06/2006
Danhel KG - Steinmetzbetrieb Kunststeinerzeugung
Danhel Karl Band: 06/2006
Dipl. Ing. F. Zenuni
Dipl.-Ing. Zenuni Faton Band: 06/2006
Dreicher Otto - Fliesenlegermeisterbetrieb
Dreicher Otto Band: 06/2007
Eisenrigler GmbH
Eisenrigler Michael Band: 12/2005
EisenschutzgmbH
Mathä Franz Band: 12/2007

SOLAR- UND HAUSTECHNIK
1a korkisch energie
ELEKTRO SANITÄR HEIZUNG TORTECHNIK
Elektro-Korkisch - Gerhard Korkisch GmbH
Mag. Peter Hnidek Band: 12/2007
A-1130 Wien, Auhofstraße 120a
Tel.: 01 8772525 Fax 01 8771866
solar@korkisch.at www.korkisch.at

EMCO Bau- und Klimatechnik Vertriebs-GmbH
Dipl.-Ing (FH) Schuch Christian Band: 06/2006
Emil Hohenthanner GmbH - Holzbau
Ing. Hohenthanner Ewald Band: 12/2005
Ernst Kopeszki Platten & Fliesenverlegung
Kopeszki Ernst Band: 06/2007
Estriche & Entfeuchtungsdienst Pachler GmbH
Pachler Christa Band: 06/2006
Fa. Kolmbauer Wilhelm
Kolmbauer Wilhelm Band: 12/2005
Fantasia R. Knabb KEG
Knabb Robert Band: 12/2006
Farben Krista GmbH & Co KG
Ing. Krista Alexander Band: 06/2007
Fera Design GmbH
Urban Anton Band: 12/2007
Ferudun Gencer KEG - Maler + Anstreicherbetrieb
Gencer Ferudun Band: 06/2006
Fischer Elektrotechnik
Ing. Fischer Gerald Band: 12/2006
Flammtec Fachbetrieb für Abdicht- und Gehbelagsarbeiten
Posch Bernhard Band: 12/2003 12/2005
Fol-Tec Sicherheitsfolien Vertriebs- und Service GmbH & Co KG
Pirstitz Alfred Band: 12/2005
Franz Wieser Säge- und Hobelwerk
Wieser Franz Band: 06/2007
Friedrich Garstenauer Säge- und Hobelwerk
Garstenauer Friedrich Band: 06/2006
Gerlinde Spindler GmbH - Hafner & Fliesenlegermeister
Rabas Katharina Band: 12/2006
Gilly Fliesenladen OEG
Gilly Martin Band: 12/2007
Glas Wezlbacher - Susanne Wezlbacher Glasermeister
Wezlbacher-Staudinger Susanne Band: 03/2005
Glaserei Tuchecker
Tuchecker Herbert Band: 06/2007
Göls Malerbetriebs GmbH
Göls Harald Band: 12/2007

hallach gmbh
Hallach GmbH Hafner Platten- Fliesenleger
KommR. Leopold Hallach Band: 12/2007
A-3040 Neulengbach, St. Pöltnerstraße 189
Tel.: 02772 52517 Fax 02772 5251785
l.hallach@hallach.at www.hallach.at

Harb GmbH Installationen - Gas Wasser Heizung
Harb Johann Band: 12/2007
Hasenkopf Johann Steinmetzmeister
Hasenkopf Christina Band: 12/2005
Herbert Lipp Malermeister
Lipp Herbert Band: 12/2006
Holzbau Rauter KEG
Rauter Helmut Band: 06/2007
IBL Lärmschutzsysteme GmbH
Ing. Manojlovic Dusan Band: 12/2006
Ing. A. Rabl GmbH Bauelemente Projektberatung - Planung - Betreuung
Ing. Rabl Alois Band: 06/2006
Ing. Franz Wratschko Sägerei + Holzhandel
Ing. Wratschko Franz Band: 12/2007
Ing. Hess GmbH - Lüftungstechnik
Ing. Hess Hans-Peter Band: 12/2005
Ing. Jankech Gerd, maschinelle Erdbewegungen
Ing. Jankech Gerd Band: 06/2006
Ing. Josef Dillinger GmbH Installationsunternehmen

Ing. Dillinger Josef Band: 12/2005
Ing. N. Kabicher Spenglerei - Blitzschutzbau - Lüftungstechnik
Ing. Kabicher Norbert Band: 06/2006
Josef Gneist Moderne Malerei
Gneist Josef Band: 12/2005
Josef Wildburger Installations GmbH
Marchart Matthias Band: 06/2006
Keramische Werkstätte GDBR
Eichinger Sigrid Band: 03/2004 bis 03/2005
Lehbrunner & Partner KEG Horizontalbohrung
Lehbrunner Josef-Franz Band: 06/2007
Malerbetrieb Darhuber
Darhuber Hans-Peter Band: 12/2006
Malerbetrieb Josef Zach
Zach Josef Band: 12/2006
Malerei Oresczuk Inh. D. Oresczuk
Oresczuk Daniela Band: 06/2007
Malerei Reyer GmbH
Ing. Johann Bernhard Band: 12/2005
Malereibetrieb Redl
Redl Robert Band: 12/2006
Malerwerkstätte Eisenmann KG
Eisenmann Ernst Band: 12/2007
Mario Traxl GmbH
Traxl Mario Band: 03/2005
Martin Genger Fassadenbau
Genger Martin Band: 06/2006
Michael Angelo Fenster-, Boden-, Teppich-, Polster- und Raumreinigung
Angelo Michael Band: 03/2005
MM - Consulting, Haustechnik Ing. Magerle KEG
Ing. Magerle Michael Band: 12/2005
Raffelsberger KG Öfen - Fliesen
Raffelsberger Roland Band: 06/2007
Regenfelder Bruno Dachdeckerei und Spenglerei
Regenfelder Bruno Band: 03/2005
RELE Handels GmbH
Reichelt Horst Band: 12/2005
Resch Granit Ing. Anton Resch
Ing. Resch Anton Band: 12/2006
Robnik GmbH
Robnik Heinrich Band: 03/2005
Roth Handel & Bauhandwerkerservice GmbH
Thier Johann Band: 06/2006
Sägewerk Holzhandel Franz Burger
Burger Franz Band: 06/2007
Scheller Franz Bodenverlegung
Scheller Franz Band: 03/2005
Schneiberg Erd- und Abbrucharbeiten GmbH
Schneiberg Josef Band: 03/2005
Simacek Facility GmbH
Pichler Günther Band: 03/2005
SimonsVoss Technologies AG
Ing. Rogler Karl Band: 12/2006
Stadthafnerei und Fliesen Kugi GmbH
Schlintl Simone Band: 12/2005
Steinmetzbetrieb Bodner & Kohlweg GmbH & Co. KEG
Kohlweg Christian Band: 12/2005
Steinmetzbetrieb Schilcher Johann
Schilcher Gundi Band: 12/2007
Strasser Holzbau GmbH
Strasser Karl Band: 06/2007
Tischlerei Dorner GmbH
Dorner Franz Band: 06/2007

TECHNO
Abbruch & Bau GmbH
Techno Abbruch & Bau GmbH
Dipl.-Ing. Thomas Kutalek Band: 12/2007
A-1150 Wien; Goldschlagstraße 8
Tel.: 01 9822447 Fax 01 9822477
office@technobau.at www.technobau.at

Trager Schilder GmbH
Pichler Gerhard Band: 12/2007
Unterweger Schmiede
Unterweger Helmut Band: 12/2005
Wagner & Jüptner GmbH
Ing. Jüptner Hans-Joachim Band: 12/2006
Wilhelm Gernot
Wilhelm Gernot Band: 12/2005
Winkler Schraub & Sauber Lüftungsservice KEG
Winkler Matthias Band: 12/2005
Wopfinger Transportbeton GmbH - Verkaufsbüro West
Lasselsberger Franz Band: 12/2006
Zeiringer GmbH
Zeiringer Heide Band: 12/2007
Zipperer KEG
Zipperer Friedrich sen. Band: 03/2005

Metallbau

Alu Konig Stahl GmbH
Müller Ewald Band: 12/2006
Assmont Steel Construction
Greiner Hubert Band: 06/2006
Dach Spenglerei Hasler Hallen-, Kant- und Montagetechnik GmbH
Hasler Hubert Band: 12/2007
Eder GmbH Schlosserei-Design
Eder Erich Band: 06/2006
Ehrenböck GmbH & Co. Grundbesitz KG
Ehrenböck Eugen Band: 12/2005
Eidler Metallbau Schlossermeister Johann Eidler
Eidler Johann Band: 12/2005
Fahrzeugbau und Schlosserei Ing. Thomas Granabetter

Ing. Granabetter Thomas Band: 12/2006
Ge Scha Gerhard F. Schaffer Herdschlosserei
Schaffer Gerhard Band: 12/2005
Gerhardt Braun TrennSysteme GmbH
Kugler Roland Band: 06/2007
Graf Josef GmbH
Graf Josef Band: 12/2006
Hannl Metallbau GmbH
Ing. Hannl Johann Band: 12/2005
Iltchev & Spörr Edelstahlbau GmbH & Co KG
Iltchev Plamen Band: 12/2005
Ing. Klaus Gogl Fahrzeugbau
Ing. Gögl Klaus Band: 12/2007
Ingo Stengel GmbH
Stengel Jürgen Band: 06/2007
KMF Metalldesign GmbH
Ing. Kulnig Mario Band: 12/2005
KSW - Elektro- und Industrieanlagenbau GmbH
Schneider Josef Band: 12/2006
Manfred Boindl GmbH
Ing. Gegenhuber Ingeborg Band: 12/2005
MC - Design Handels KEG
Herzgsell Peter Band: 12/2005
Metallsystembau GmbH
Mayerhofer Susanne Band: 12/2005
Metalltechnik Reischauer GmbH
Reischauer Siegfried Band: 06/2007
Metallverarbeitung Michael Lange
Lange Michael Band: 06/2007
Münz Stahlbau GmbH
Münz Johannes Band: 06/2004 06/2006
Newline Produktions-Montage-Vertriebs GmbH
Ing. Fischer Michael Band: 06/2006
Piribauer KG Holz - Glas - Stein - Metallbau
Piribauer Thomas Band: 12/2006
Reinhold Hoffmann GmbH & Co KEG Dachdeckerei Spenglerei
Hoffmann Reinhold Band: 03/2005
Sapa Building Systems Vertriebs GmbH
Janzek Ferdinand Band: 12/2005
Schlosserei Metallbau Zulieferteile Erich Trinkl
Trinkl Erich Band: 12/2007
Schlosserei Sistec GmbH - Sicherheits- und Stahlbautechnik
Höllhuber Mario Band: 06/2007
Schlosserei Spatz Inh. Martin Kaiser Zaunbau-Tore-Antriebe-Gelander
Kaiser Martin Band: 12/2005
Stahl-Hacksteiner-Metall GmbH
Rinnerthaler Wilhelm Band: 12/2007
Steel and Bridge Construction GmbH
Platzer Friedrich Band: 06/2006
Tanktechnik GmbH
Maier Siegfried Band: 03/2005
Walter Rechberger GmbH, Helfenberg-Linz
Mag. Breuer Herbert Band: 03/2005

werkstudio PERCO Perkovic GmbH
Ing. Peter PerkovicBand: 12/2007
A-1120 Wien, Breitenfurterstraße 20
Tel.: 01 8046351 Fax: 01 804635114
office@werkstudio-perco.at www.werkstudio-perco.at

Wolfgang Resl Spenglerei - Dachdeckerei
Resl Wolfgang Band: 12/2005
Z&H Günter Hafenscherer - Edelstahl in Perfektion
Hafenscherer Günter Band: 12/2006

Wasserbau

Abwassertechnik Weber - Abwasserentsorgung, Pumpwerke
Ing. Weber Helmut Band: 06/2007
L.W.S. Living Water Systems Wassertechnik GmbH
Vysoky Gerhard Band: 12/2006

Personalvermittler, Personalberater

Ohne Angabe der Dienststelle:
Mag. Forstner Helga Band: 03/2005
Tracy Brian Band: 06/2003 bis 12/2007
Wasche Alfred Band: 06/2006

ABC Personalservice GmbH
Braun Klaus Band: 12/2007
Adecco GmbH

Dr. Longo Stefano Band: 12/2007
Mag. Löscher Christian Band: 06/2007
Mag. Mitterdorfer Christian Band: 12/2005
a.factor Personalentwicklung The Human Resources Company GmbH
Dr. Kornfeld-Ebner Natascha Band: 12/2007
AMS Niederösterreich
Mag. Fakler Karl Band. 12/2007
Andreas Wust GmbH Personal-Dienstleistungen
Kröhne Axel Band: 03/2005
Arbeitsmarktservice Vöcklabruck
Breslmayr Waltraud Band: 12/2005
Atlas Personal Management GmbH & Co KG
Ing. Schölzhorn Manfred Band: 12/2005
Büroring GmbH
Kroiss Andreas Band: 12/2005
Christiani Alexander - Unternehmer AG
Christiani Alexander Band: 06/2003 bis 12/2007
Dr. Klaus Posani Unternehmens- und Personalberatung
Dr. Posani Klaus Band: 06/2006
Dr. Lipska Personalberatung
Mag. Dr. Lipska Manfred Band: 06/2006
Dr. Ronald Zweiniger GmbH
Dr. Zweiniger Ronald Band: 12/2007
Eurojobs GmbH
Hüttner Alexander Band: 12/2006
FB Personalmanagement GmbH
Dipl.-Ing. (FH) Bairai Alazar Band. 06/2006
HD-Engineering Consulting- und PlanungsgmbH
Ing. Durdak Karl Band. 06/2006
Headwayaustria GmbH Fortschrittl. Personalmanagement, Niederl. Wels
Ness Elke Band: 06/2007
Hillebrand Personalberatung
Mag. Hillebrand Elisabeth Band: 06/2006
Intecma Personaldienste GmbH
Ing. Novacek Gerd Band: 06/2006
ISG Personalmanagement GmbH
Mag. Irrschik Verena Band: 12/2007
ITH Fremdpersonal Ing. Thomas Horak
Ing. Horak Thomas Band: 12/2005
ITO Individuum Team Organisation Personalmanagement GmbH
Mag. Crow Barrie Anthony Band: 12/2005
jfb Böhm GmbH
Böhm Friedrich Band: 06/2006
L & M Liefermontagen GmbH
Dunzinger Paul Band: 06/2007
MD Consult Dermota KEG
Dipl.-Ing. Dermota Marian Band: 06/2003 12/2005
MRI Worldwide, Bernd Mertens
Mertens Bernd Band: 03/2005
NP Neumann & Partners GmbH - Palais Todesco
Dr. Neumann Helmut Band: 2001 12/2005
PDM Industrieservice Personalbereitstellung Montagen Haselroither KEG
Haselroither Siegfried-Marcel Band: 06/2007
Pe-Le Anlagenbau, Montage und Personalleasing GmbH
Aichmayr Günther Band: 12/2006
Personal Consulting GmbH
Mag. (FH) Brandt Gerda Band: 12/2006
Pflegegruppe Austria GmbH
Kreuter Peter Band: 06/2007
PM Posavac Personal Management KEG
Posavac Klara Band: 06/2006
Rampenlicht GmbH
Kubizek Leonhard Band: 12/2005
Siemens Personaldienstleistungen GmbH & Co KG
Mag. Schalk-Steiner Barbara Band: 12/2006
Zummer Gerhard Band: 12/2006
Trenkwalder Personaldienste AG
Ing. Panholzer Hans-Peter Band: 03/2005
Wachter Personalberatung GmbH
Dipl.-Kfm. Wachter Gabriele Band: 06/2007

Rechtsanwälte

Ohne Angabe der Dienststelle:
Hlavaty Andreas Ernst Band: 12/2005
Mag. Simo Peter Band: 12/2006

Alix Frank Rechtsanwälte GmbH
Dr. Frank-Thomasser Alix Band: 12/2002 06/2006
Anwaltskanzlei Petra Datkewitz-Reichert
Datkewitz-Reichert Petra Band: 03/2005
Baier Lambert Rechtsanwälte
DDr. Melis Werner Band. 12/2006
Berger Saurer Zöchbauer Rechtsanwälte
Dr. Resch Hubert Band: 06/2007
BKQ - Quendler, Klaus & Partner Rechtsanwälte GmbH
Ing. Mag. Oman Andreas Band: 06/2007
Blum, Hagen & Partner Rechtsanwälte GmbH
Dr. Blum Wolfgang Band: 12/2006
BMA Brandstätter Rechtsanwälte GmbH
Dr.iur. Brandstätter Jürgen Band: 06/2007
Braunegg, Hoffmann & Partner, Rechtsanwälte
Dr.iur. Hoffmann Klaus Band: 12/2002 06/2007
C'M'S' Reich-Rohrwig Hainz Rechtsanwälte
Dr. Engin-Deniz Egon Band: 09/2003 03/2005
DDr. Angela Perschl Rechtsanwältin
Mag. DDr. Perschl Angela Band: 06/2006
DDr. Charlotte Schuster Rechtsanwalt
DDr. Schuster Charlotte Band: 12/2003 06/2006
Divitschek, Sieder & Sauer Rechtsanwälte GmbH
Mag. Sieder Wolfgang Band: 06/2006
DLA Piper Weiss-Tessbach Rechtsanwälte GmbH
Dr. Geiger Martin R. Band: 09/2003 06/2007
Doralt Seist Csoklich Rechtsanwalts-Partnerschaft
Dr. Arztmann Franz Josef Band. 12/2007
Dr. Alexander Lindner, Rechtsanwalt & Abogado
Dr. Lindner Alexander Band: 06/2004 06/2006
Dr. Auer Horst, Rechtsanwalt
Dr. Auer Horst Band: 12/2007
Dr. B. Frizberg, Dr. B. Fürnschuß und Dr. H. Klaffenegger GmbH

Dr. Frizberg Bernhard Band 06/2006
Dr. Carlo Foradori Rechtsanwalt
Dr. Foradori Carlo Band: 06/2007
Dr. Christoph Obermayer
Dr.iur. Obermayer Christoph Band: 12/2006
Dr. Dieter Böhmdorfer Rechtsanwalt GmbH
Dr. Böhmdorfer Dieter Band 03/2004 bis 12/2007
Dr. Elisabeth Geymüller Rechtsanwalt
Dr. Geymüller Elisabeth von Band 12/2006
Dr. Franz Unterasinger Rechtsanwalt Verteidiger in Strafsachen
Dr. Unterasinger Franz Band: 12/2007
Dr. Furgler Erika - Rechtsanwältin
Dr. Furgler Erika Band 06/2004 06/2006
Dr. Helene Klaar Mag. Norbert Marschall Rechtsanwälte OEG
Dr. Klaar Helene Band: 12/2006
Dr. Jürgen Kronberger Rechtsanwalt
Dr. Kronberger Jürgen Band 12/2006
Dr. Lucas Lorenz, Rechtsanwaltskanzlei
Dr. Lorenz Lucas Band: 12/2007
Dr. Ludwig Draxler & Partner, Rechtsanwälte
Dr. Draxler Ludwig Band: 2000 06/2006
Dr. Ludwig Hoffmann em. Rechtsanwalt
Dr. Hoffmann Ludwig Band: 06/2007
Dr. Peter Brodner Rechtsanwalt
Dr. Brodner Peter Band: 12/2006
Dr. P. Bründl Dr. G. Rachbauer Rechtsanw. u. Verteidiger in Strafsachen
Dr. Rachbauer Gerlinde Band: 12/2005
Dr. Petra Held Allg. beeid. u. gerichtl. zert. Sachverst. Reiten/Pferdesport
Dr. Held Petra Band: 12/2006
Dr. Rudolf Franzmayr Rechtsanwalt
Dr. Franzmayr Rudolf Band 12/2006
Dr. Thomas Juen Rechtsanwalt
Dr. Juen Thomas Band 06/2007
Dr. Ursula Xell-Skreiner Rechtsanwältin
Dr. Xell-Skreiner Ursula Band 12/2006
Dr. Wolfgang Grogger Rechtsanwalt
Dr. Grogger Wolfgang Band 12/2006
Dres. Hötzl & Michalek Rechtsanwälte
Dr. Hötzl Lutz Band: 06/2004 06/2006
Eckert & Partner Rechtsanwälte GmbH
Dr. Eckert Erik Band: 06/2007
Fink & Sundström Rechtsanwalts GmbH
Mag. Rohrer Markus Band: 12/2005
Forcher-Mayr, Kantner & Ruetz Rechtsanwälte
Dr. Ruetz Andreas Band: 12/2007
Freshfields Bruckhaus Deringer
Dr.jur. Lober Heinz H. Band: 2000 06/2007
Dr. Züger Mario Band 06/2007
Gabler Gibel & Partner Rechtsanwälte
Dr. Gabler Michael Band: 03/2005
Gradischnig & Gradischnig Rechtsanwalte GmbH
Dr.iur. Niederleitner Margit Band. 06/2007
Graf Patsch Taucher Rechtsanwalte GmbH
Dr. Graf Wolfgang Band: 12/2006
Haarmann Hügel Rechtsanwälte OEG
Dr. Gibitz Florian Band: 12/2006
Dr. Neumayr Florian Band: 12/2006
Hasberger_Seitz & Partner Rechtsanwälte GmbH
Mag. Fassl Peter Band: 06/2007
Heller - Pitzal - Pitzal Rechtsanwälte KEG
Mag. Pitzal Katharina Band: 12/2007
Herbst Vavrovsky Kinsky Rechtsanwälte GmbH
Dr. Kinsky Philipp Band 12/2006
HG Dr. Helmut Graupner Rechtsanwalt, Verteidiger in Strafsachen
Dr. Graupner Helmut Band. 12/2006
Hohenberg Strauss Buchbauer Rechtsanwalte GmbH
Mag. Strauss Clemens Band: 12/2006
Irina Scarpe & Vestiti
Breisig Irina Band 03/2005
Janezic & Schmidt-Brandstätter Rechtsanwälte OEG
Mag. Janezic Joachim J. Band: 12/2007
Jeannée Rechtsanwalt GmbH
Dr. Jeannée Christoph Band: 09/2003 06/2006
Kanzlei CHSH
Dr.iur. Kleine Andreas Band: 06/2006
Kanzlei Mag. Benedikt Geusau, Rechtsanwalt
Mag. Geusau Benedikt Band: 06/2006
Kerres & Diwok Rechtsanwalte GmbH
Dr. Hermann Gerhard Band: 12/2006

KINDEL & KINDEL
Rechtsanwälte GesmbH
Kindel & Kindel Rechtsanwälte GmbH
MMag. DDr. Klaus H. Kindel Band: 06/2007
A-1010 Wien; Rosenbursenstraße 4
Tel.: 01 5123066 Fax 01 512307630
kindel.kindel@aon.at

Kindel & Kindel Rechtsanwalte GmbH
Kindel Klaus H. Band: 06/2007
Kosch & Partner Rechtsanwälte
Dr. Graschitz Roland Band: 06/2006
Kraft & Winternitz Rechtsanwälte - GmbH
Mag. Aigner Lukas Band: 12/2005
KWR GmbH
Dr. Groß Stephan Band: 06/2006
Lattenmayer Luks & Enzinger Rechtsanwälte GmbH
Dr. Lattenmayer Walter Band: 06/2007
Lexunited-online-info-system GmbH
Mag. (FH) Schmid Roland Band: 06/2006
Mag. Andrea Weisert Rechtsanwältin
Mag. Weisert Andrea Band: 06/2006
Mag. Dr. Gerhard Podovsovnik LL.M., Rechtsanwalt
Mag. Dr. Podovsovnik Gerhard Band: 12/2006
Mag. Ellen Pflegerl Rechtsanwältin
Mag. Pflegerl Ellen Band: 03/2005
Mag. Erich Rebasso Rechtsanwalt
Mag. Rebasso Erich Band: 12/2006

Quendler, Klaus & Partner
RECHTSANWÄLTE GMBH
Quendler | Klaus | Löscher | Gößeringer | Oman
BKQ
Spezialisten im Wirtschaftsrecht, schnell und kompetent
KÄRNTNERRING 11-13/5/7/1 A-1010 WIEN
TEL +43 1 5134640 FAX 43 1 51346405
office@bkq.at www.bkq.at

Mag. Gregor Olivier Rathkolb
Mag. Rathkolb Gregor Olivier Band: 12/2006
Mag. Hubert Wagner LLM Rechtsanwalt
Mag. Wagner Hubert Band: 12/2006
Mag. Kristina Silberbauer Rechtsanwältin
Mag. Silberbauer Kristina Band: 12/2006
Mag. Regina Erlacher Rechtsanwältin
Mag. Erlacher Regina Band: 12/2006
Manak & Partner Rechtsanwälte
Dr. Manak Andreas Band: 06/2006
Mattil & Kollegen Rechtsanwälte und Steuerberater
Mattil Peter Band: 03/2005

CASATI
RECHTSANWALT
MMag. Dr. Claus Casati Rechtsanwalt
MMag. Dr. Claus Casati Rechtsanwalt Band: 12/2005 06/2007
A-1060 Wien, Mariahilferstraße 1b/17
Tel.: 01 5811740 Fax 01 581174012
office@casati.at www.casati.at

Moser-Marzi Elisabeth Mag. und Mag. Christoph Schordan
Mag. Moser-Marzi Elisabeth Band: 12/2005
Neudorfer Rechtsanwälte OEG
Dr. Neudorfer Helmut Band: 12/2006
Neumayer & Walter Rechtsanwälte Partnerschaft
Mag. Walter Ulrich Band: 06/2006
Patentanwalt Dr. Thomas M. Haffner
Dr. Haffner Thomas M. Band: 09/2003 03/2005 12/2005
PHR Putz-Haas & Riehs-Hilbert Rechtsanwälte OG
Dr. iur. Riehs-Hilbert Sabine Band: 12/2003 06/2007
Poduschka AnwaltsgmbH
Mag. Poduschka Michael Band: 12/2005
RA Mag. Dieter Wurmitzer
Mag. Wurmitzer Dieter Band: 12/2006
RA-Sozietät Dr. Schäuble & Partner
Dr. Schäuble Frieder Band: 07/2002 bis 03/2005
Rechtsanwalt
Mag. Dr. Böhm Rainer Band: 12/2005
Rechtsanwalt Christian Bernhard
Bernhard Christian Band: 12/2007
Rechtsanwalt Dr. Alexander Philipp Verteidiger in Strafsachen
Dr. Philipp Alexander Band: 12/2006
Rechtsanwalt Dr. Allmayer-Beck
Dr. Allmayer-Beck Max-Josef Band: 03/2005
Rechtsanwalt Dr. Andreas Mirecki
Dr. Mirecki Andreas Band: 12/2006
Rechtsanwalt Dr. Andreas Öhler
Dr. Öhler Andreas Band: 09/2003 06/2007
Rechtsanwalt Dr. Arno Lerchbaumer

Dr iur Lerchbaumer Arno Band. 12/2007
Rechtsanwalt Dr Barbara Jantscher Verteidiger in Strafsachen
Dr Jantscher Barbara Band 06/2006

Dr. Christoph Naske
Rechtsanwalt – Attorney at Law

Rechtsanwalt Dr Christoph Naske
Dr Christoph Naske Band 12/2007
A-1010 Wien, Parkring 10
Tel.: 01 516333131 Fax 01 516333000
anwalt@naske.at www.naske.at

Rechtsanwalt Dr Eduard Wegrostek
Dr.iur. Wegrostek Eduard Band 06/2004 bis 12/2007
Rechtsanwalt Dr Ferdinand Rankl
Dr. Rankl Ferdinand Band: 12/2005
Rechtsanwalt Dr. Gerhard Zenz
Dr Zenz Gerhard Band 12/2007
Rechtsanwalt Dr. Gottfried Forsthuber Verteidiger in Strafsachen
Dr Forsthuber Gottfried Band 03/2005
Rechtsanwalt Dr H. Buzanich
Dr Buzanich Herbert Band: 06/2006
Rechtsanwalt Dr Harry Neubauer
Neubauer Daniel Band 06/2007
Rechtsanwalt Dr Ihor-Andrij Maritczak, MBA
Dr. Maritczak Ihor-Andrij Band: 06/2006
Rechtsanwalt Dr Karl Schirl
Dr Schirl Karl Band. 12/2006
Rechtsanwalt Dr Manfred Lampelmayer Verteidiger in Strafsachen
Dr Lampelmayer Manfred Band 03/2005
Rechtsanwalt Dr Michael Mathes
Dr Mathes Michael Band 03/2005
Rechtsanwalt Dr Saskia Leinschitz, beeid Dolmetsch für Französisch
Dr Leinschitz Saskia Band: 12/2005
Rechtsanwalt Dr Silvia Maria Dornhackl
Dr. Dornhackl Silvia Band 12/2003 06/2007
Rechtsanwalt Dr Stefan O Stastny
Dr Stastny Stefan Band: 12/2005
Rechtsanwalt Dr Thomas Trettnak
Mag. Dr Trettnak Thomas Band 06/2006
Rechtsanwalt Dr Ullrich Schubert Verteidiger in Strafsachen
Dr Schubert Ullrich Band 06/2006
Rechtsanwalt Dr Ulrike Langwallner
Dr Langwallner Ulrike Band: 12/2006
Rechtsanwalt Dr Walter Ratt Verteidiger in Strafsachen
Dr iur Ratt Walter Band 03/2005
Rechtsanwalt Dr Wolfgang P Bergthaler
Dr Bergthaler Wolfgang Patrick Band 12/2005
Rechtsanwalt Dr Wolfgang Winkler
Dr. Winkler Wolfgang Band: 12/2006
Rechtsanwalt Ing Dr jur Karl Ossana Verteidiger in Strafsachen
Ing Dr Ossana Karl Band 12/2005
Rechtsanwalt Ing Mag Dr Roland Hansely
Mag Dr Hansely Roland Band 12/2007
Rechtsanwalt Mag Andreas Arbesser Verteidiger in Strafsachen
Mag Arbesser Andreas Band 12/2006
Rechtsanwalt Mag Dominik Leiter
Mag Leiter Dominik Band: 12/2007
Rechtsanwalt Mag Gerald Göllner
Mag. Göllner Gerald Band. 06/2006
Rechtsanwalt Mag Helmut Mörth
Mag Mörth Helmut Band: 12/2005
Rechtsanwalt Mag. K. Gatternig LLM
Mag Gatternig Karl Band 12/2007
Rechtsanwalt Mag Maria Kincses
Mag Kincses Maria Band 12/2005
Rechtsanwalt Mag Michael Luszczak Verteidiger in Strafsachen
Mag Luszczak Michael Band 06/2007
Rechtsanwalt Mag Tino Angkawidjaja Verteidiger in Strafsachen
Mag Angkawidjaja Tino Band: 12/2007
Rechtsanwalt Mag. Ulrike Nittmann
Mag Nittmann Ulrike Band: 06/2007
Rechtsanwalt Mag Volker Weiss
Mag Weiss Volker Band. 12/2005
Rechtsanwalt MMag. Jochen Rauch
MMag Rauch Jochen Band 06/2007
Rechtsanwälte Dr Ernst Blanke, Dr Ch Gernerth M.M.
Dr Gernerth Mautner Markhof Christoph Band 12/2005
Rechtsanw. Dr. K.G. Aschaber Dr A König Dr A Ermacora Dr B Lässer
Dr König Andreas Band: 12/2006
Rechtsanwälte Dr Otto Reich-Rohrwig Dr. Alexander Illedits
Dr iur Reich-Rohrwig Otto Band: 12/2007
Rechtsanwälte Dr Paul Georg Appiano, Dr Bernhard Kramer
Dr. Appiano Paul Georg Band: 12/2005
Rechtsanwälte Dr Rudolf Gürtler Dr Kathrin Gürtler
Dr jur Gürtler Kathrin Band. 09/2003 03/2005
Rechtsanwälte K U Bückle - H. Paulus - Dr U Constantin
Bückle Klaus Ulrich Band 03/2005
Rechtsanwälte Kurz Schima Wallentin Rechtsanwälte KEG
Mag Wünsch Herwig Band 12/2006
Rechtsanwälte Mag Dr E Buder Dr. G Herberstein
Mag Dr Buder Erhard Band: 12/2006
Rechtsanwälte Vahrenwald & Kretschmer
Vahrenwald Arnold Band 03/2005
Rechtsanwältin
Dr Homan Christa Band. 06/2007
Rechtsanwältin
Dr Kaindl Claudia Band 06/2006
Rechtsanwältin Dr Agnes M Kienast
Dr Kienast Agnes Maria Band 12/2005
Rechtsanwältin Mag Gabriele Pfandlsteiner
Mag Pfandlsteiner Gabriele Band 06/2006
Rechtsanwaltskanzlei
MMag Passeyrer Thomas Band. 12/2005
Rechtsanwaltskanzlei
Mag. Dr Zwickl Isabella C Band: 12/2005
Rechtsanwaltskanzlei Dr. Helmut Paul Verteidiger in Strafsachen

RECHTSANWÄLTE

DR. HARRY NEUBAUER
DR. CHRISTA SPRINGER
MAG. DANIEL NEUBAUER

An der Hülben 4 **A-1010 Wien**
TEL +43 1 512 91 00 **FAX +43 1 513 78 48**

office@neubauer-lawyers.com
Interview mit Mag. Daniel Neubauer im Buchinneren

Dr. Paul Helmut Band: 12/2006
Rechtsanwaltskanzlei Dr. Vollmar
Dr. Vollmar Michael Band: 03/2005
Rechtsanwaltskanzlei Fellner Wretzfeld & Partner
MMag. Fehringer Sabine Band: 06/2006
Rechtsanwaltskanzlei Mag. Gerald Schachner
Mag. Schachner Gerald Band: 12/2007
Rechtsanwaltskanzlei MMag. Johann Pichler
MMag. Pichler Johann Band: 12/2006
Rechtsanwaltskanzlei Prof. Dr. Franz Helbich
Dr. Helbich Franz Band: 06/2007
Rechtsanwaltskanzlei Rudolf
Rudolf Wolfgang Band: 12/2007
Sauper Isolde Dr
Dr. Sauper Isolde Band: 03/2005
Saxinger Chalupsky & Partner Rechtsanwälte GmbH
Mag. Kempl Elisabeth Band: 12/2007
Mag. Dr. Ranner Hella Band: 12/2007
Schreiner Lackner & Partner Rechtsanwälte
Mag. Dr. Schreiner Thomas Band: 03/2004 06/2006
Singer Fössl Rechtsanwälte OEG
Mag. Fössl Horst Band: 12/2005
Spohn & Richter
Dr. Richter Thomas Band: 03/2005
Verteidiger in Strafsachen Aigner & Fischer Rechtsanwaltspartnerschaft
Dr. Aigner Wolfgang Band: 06/2006
Wildmoser / Koch & Partner Rechtsanwälte GmbH Niederlassung Wien
Dr. Klement Felix Michael Band: 03/2005
Wolf Theiss Rechtsanwälte GmbH
Mag. Spiegel Eva Band: 06/2007
Steger Erik Band: 06/2007
Wurst & Ströck Rechtsanwälte Partnerschaft
Dr. Wurst Stefan Band: 12/2006
Zandl Grundei Rechtsanwälte
Dr. Bach Guido Band: 12/2007

Unternehmensberater

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dr. Mackowski Stefan Band: 2001 bis 03/2005
Pagitz Jakob Band: 12/2005
111 Conventuring GmbH - Consulting und Beteiligungs GmbH
Gröbl Werner Band: 06/2007
42virtual Business Services GmbH
Schneider Wolfgang Band: 06/2006 bis 06/2007

5p Consulting GmbH
Mag. Aringer Thomas Band: 12/2006
Gunhard Keil Band: 06/2007
A-1040 Wien, Mommsengasse 19/7
Tel.: 01 71431310 Fax 01 71431313
gunhard.keil@5p-consulting.com www.5p-consulting.com

5P Consulting GmbH
Mag. Aringer Thomas Band: 12/2006
Keil Gunhard Band: 06/2007
Accon Wirtschaftsberatung GmbH
Dr. Zheden Peter Band: 12/2006
ACM Alliance Consulting + Management GmbH
Wallmann Ernst Roland Band: 12/2005
Acquisa Management Design - Brunhilde Schram KEG
Schram Brunhilde Band: 12/2005
ACT Auer Consulting Team - Dr. Auer Unternehmensberatung GmbH
Heigl Wilhelm Band: 06/2007
Actinium Consulting GmbH
Dipl.-Ing. Zeiler Gregor Band: 12/2006
Adpro Consulting Mag. Edda Otrel
Mag. Otrel Edda Band: 06/2003 12/2005
AFC Aforma Consult Unternehmensberatung GmbH
Ing. Schott Rudolf Band: 06/2007
ALLEGRO Consulting GmbH
Mag. Worsch Martin Band: 12/2007
Alpha Service Management GmbH
Mag. Dr. Retter Engelbert Band: 12/2005
AMC Management Consulting GmbH
Dr. Gonzalez Maria Eugenia Band: 12/2006
Anna Nöst - Unternehmensberatung
Mag. Nost Anna Band: 06/2006
archipol consulting GmbH
Zikuda Helmuth Band: 12/2007
Arithmetica Versicherungs- und finanzmathematische Beratungs-GmbH

Mag Krischanitz Christoph Band 09/2004 12/2005
ARWIG Gesundheitssystemberatung GmbH
Mag Konta Brigitte Band: 06/2007
BATCON Business and Technology Consulting GmbH
Mag Schermann Michael Band 06/2007
Bernhard Neumayr Marketing & Kommunikation
Neumayr Bernhard M Band 12/2005
Brains and Games Unternehmensberatung Andreas Rath
Ing. Rath Andreas Band: 06/2006
BRM Business Relationship Management GmbH
Steiner Peter Band: 06/2007
Business Service Bramauer - Inhaber Ing Erich Bramauer
Ing. Bramauer Erich Band 12/2006
BwB Dr. Klaus Peter GmbH
Mag. Dr. Peter Klaus Michael Band: 03/2005
BWI Unternehmensberatung GmbH
Mag. Meusburger Franz Band: 12/2007
c/o Level 5
Mag. Polsterer Ludwig Band 06/2007
Cap Gemini Outsourcing
Mag Bugelnig Eduard Band 1998 12/2005
Cat Communications
Meyringer Catrin Band: 12/2007
CKC - Christian Kubicek Consulting KEG
Mag. Kubicek Christian Band: 12/2006
CNT Management Consulting GmbH
Mag. Dipl -Ing. Dorner Andreas Band 03/2005
Co-Mediation Dr. Josef Puntigam, Mag. Brigitte Heiden
Dr Puntigam Josef Band 12/2007
Coach.li - Andreas Grabher
Grabher Andreas Band 12/2007
Coach2profit Unternehmensberatungs GmbH
Bußjäger Peter Band 12/2005
Coaching Moderation
Dr Jankowitsch Regina Maria Band 1998 03/2005 06/2006
Confide Unternehmens- und Finanzierungsberatung GmbH
Dr Unterfurtner Gernot Band: 12/2005

CONSPECTRA Unternehmensberatung GmbH
Mag. Alexander Kostelecky Band 12/2007
A-1060 Wien; Linke Wienzeile 4
Tel. 01 5486868 Fax 01 548686810
alexander.kostelecky@conspectra.at www.conspectra.at

Consulting & Service Solution GmbH
Mag (FH) Bernold Michael Band 06/2007
Consulting Partners Unternehmensberatung GmbH
Mag Hanreich Robert Band 03/2005
Curo Consulting GmbH
Mag Gutzelnig Christian Band 06/2006
Deloitte Consulting GmbH
Dipl.-Ing Feuchtmüller Gerhard Band 12/2007
Denes Stefan Ing. Senior Consultant
Ing Denes Stefan Band: 12/2007
Denkfabrik GmbH
Werner Klaus Band 12/2006
Devo Consult Projektentwicklung und Unternehmensberatung GmbH
Mag Markaritzer Wolfgang Ernst Band: 12/2005
DI Starman Josef Unternehmensberater
Dipl.-Ing Starman Josef Band: 12/2005 bis 12/2007
Die Förderagentur - Unternehmensberatung GmbH
Veitschegger Margareta Band 03/2005
Die SemiNarren Unternehmensberatung GmbH
Bottazzi Mario Band: 06/2006 bis 12/2007
Dipl Ing H. Raschendorfer, Unternehmensberatung, -führung, -organisation
Dipl.-Ing. Raschendorfer Helmut Band: 12/2005
Dr Alois Kogler KEG - Unternehmensberatung, Gesundheitspsychologie
Dr. Kogler Alois Band: 12/2006
Dr Brigitte Ettl, Lebensberatung
Dr. Ettl Brigitte Band: 06/2007
Dr Franz Träger Unternehmensberater
Dr. Träger Franz Band: 03/2005
Dr Kurt Riemer Mental & Team Coaching
Dr. Riemer Kurt Band: 1998 09/2003 12/2003 06/2006
Dr Leibetseder & Partner BeratungsgmbH
Mag. Dr. Leibetseder Karl Band: 12/2006
Dr Mafi & Co. Management-, Marketing- und BetriebsberatungsgmbH
Dipl.-Ing. Dr. Mafi Zabihollа Band: 12/2006
Dr Battistich & Partner
Dr. Battistich Peter Band 1998 09/2004 06/2006
Dr. W. Schwarzinger Projektmanagement
Dr. Schwarzinger Wolfgang Band: 06/2007
Dr Wolfgang J. Schneider GmbH
Dr. Schneider Wolfgang J. Band 12/2006
Dworschak Business Consulting Hans-Jurgen Dworschak
Dworschak Hans-Jürgen Band: 12/2006
Ecovis® Austria Unternehmensberatungs GmbH
Mag Kaindl Kurt Band 12/2005
ECT Countertrading Handel AG
Hofmann Christian Band 09/2003 12/2005
effect® Personalmanagement GmbH
Dipl.-Ing. Mohajer Sepehr Band: 12/2007
EFP Eagle Finance Projektmanagement GmbH
Mag. Priwitzer Heidi Band: 03/2005 12/2005
Equos Holding GmbH
Löb Michael Band: 12/2007
Experian Österreich GmbH - Experian-Scorex
Mag Rieck Bernd Band: 12/2006
Fact Consulting Unternehmensberatung GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Walder Franz-Peter Band 06/2007
fmg-managementconsulting GmbH
Gratz Franz Band 06/2006
Franz Eßletzbichler Unternehmensberater
Eßletzbichler Franz Band: 12/2006
GCI Management
Dipl.-Ing Weilguni Peter C. Band: 12/2005
Gerhard Rainalter
Rainalter Gerhard Band: 12/2006
Gert Irgang Business Transformation
Irgang Gert Band: 12/2007

..... die Qualität Mensch zu sein
b.wita
supervision • moderation • coaching • training
www.witaversion.com
bernhard.wita@witaversion.com
A-2325 Himberg, Bahnstraße 10 Tel +43 2235 88150 Mobil +43 664 164 2683

Gillespie & Partners GmbH
Mag. Gillespie Thomas Band 03/2005
Gorgas Gunther Dr. Unternehmens- und Organisationsberatung
Dr. Gorgas Günther Band: 06/2007
GRF Consulting GmbH
Mag. Resch-Fingerlos Gerhard Band: 2001 06/2007
Gutmann Oppeker & Partner Unternehmensberatungs GmbH
Mag. Königslehner Christoph Band: 06/2007
HCT KEG
Dipl.-Ing. Kassl-Hamza Christine Band: 12/2006
HHC/Heinrich Hospitality Consult GmbH
Heinrich Hermann Band: 12/2005
HiTec Marketing, Vereinigung High Tech Marketing
Dr. Aigner Walter Band: 06/2006
How to Win - Double Your Sales Baurecht, Herrnhofer, Rilk OEG
Ing. Rilk Andreas Band: 2001 06/2006
IDC Seminare & Consulting Mag.art. Fridolin F. Schwaiger
Mag. Schwaiger Fridolin Band: 12/2005
IDENTITATE® Kommunikationsberater
Tometschek Ralf Band. 12/2007
Igel Software & Unternehmensberatung GmbH
Mag. Krenstetter Claus Band. 12/2006
Ihr plus Friedrich Breuer - Unternehmensberatung, Organisation
Breuer Friedrich Band: 06/2006
Infora Consulting Group GmbH
Mag. Kradischnig Günter Band: 12/2006
Ing. Christian Dvorak KEG
Ing. Dvorak Christian Band 06/2007
Ingrid J. Bressler, Unternehmensberaterin
Bressler Ingrid J. Band: 12/2005
INiTS Universitares Gründerservice Wien GmbH
Dipl.-Ing. Rauhofer Michael Band 06/2007
Schattowits Walter Band: 06/2006
Innova Projecting GmbH
Mag. Achleitner Alois Band: 06/2007
Institut für Betriebskommunikation Mag. Herwig Wöhs
Mag. Wöhs Herwig Band: 03/2005
Institut für Rhetorik und Konfliktmanagement Mag. Walter J. Scholz
Mag. Scholz Walter J. Band 03/2005
Intercom Mag. Ch. Zdiarsky Personalentwicklung, Unternehmensberatung
Mag. Zdiarsky Christine Band: 03/2005 06/2006

Jilg Herbert Beratung & Training GmbH
Herbert Jilg Band: 06/2007
A-1130 Wien; Firmiangasse 41
Tel.: 01 8793090 Fax 01 8777089
office@jilg-training.at www.jilg-training.at

JMConsulting Josef Meninger, FCSI
Meringer Josef Band: 12/2006
K und K Wirtschaftscoaching GmbH
Mag. Krenn-Neuwirth Erika Band: 12/2006
KEC® Unternehmensberatung GmbH
Dipl.-Kfm. Kristof Stefan Walter Band: 12/2006
KMU Consulting Mag. Heike Hauser OEG
Mag. Hauser Heike Band: 06/2006
Kognos - Neumayer & Co
Mag. Neumayer Karl Band. 03/2005

Konfliktbüro
Mag. Christopher Temt Band: 06/2003 06/2007
Eingetragener Mediator und Konfliktbearbeiter
A-6370 Aurach, Obernbergweg 2
Tel. 0664 1253531
christopher@temt.at www.konfliktbuero.at

KUB Consulting GmbH - Technologiezentrum
Mag. Lackner Johann Band: 06/2006
Lenox Capital Management GmbH
Lassmann Sandro Band: 06/2007
Mag. Christine Dvorak GmbH, Dvorak und Partner
Mag. Dvorak Christine Band 12/2006
Mag. Kneidinger KEG Steuerberatung & Unternehmensberatung
Mag. Kneidinger Berthold Band: 12/2006
Mag. Renate Schwenk
Mag. Schwenk Renate Band: 12/2006
Max Weishaupt GmbH
Zagler Johannes S. Band 03/2005
MC Best Consulting GmbH
Musial Silvia Band: 12/2003 03/2005
MCS Unternehmensberatung Management Consulting by Kurt M. Strauß
Strauß Kurt Band: 06/2006

safe-place Psychotherapie Sellerstätte 5

Mag. Sandra Velásquez, Psychologin
Mag. Sandra Velásquez Band: 06/2007
A-1190 Wien, Döblinger Hauptstraße 6
Tel.: 0664 9180334 office@familien-psychologie.info
www.familien-psychologie.info

m27 money x mergers x markets

M27 WEDO Unternehmensberatung GmbH
Mag. Emil Weber Band: 06/2007
A-1010 Wien, Lugeck 4/16
Tel.: 01 235007940 Fax 01 5124540
wedo@m27.eu www.m27.eu

MdS Network GmbH
Mag. Dr. Schiava Manfred della Band: 12/2005
Med AG - Management-EDV-Dienstleistungen und angewandte Gesundheitsplanung GmbH
Mag. Raming Christian Band: 06/2006
Moore Stephens Austria BAG Trading & Project Consulting GmbH
Dr. Ritter Jürgen Josef Band: 12/2005
Mountain Management Consulting Michael Partel
Partel Michael Band: 12/2006
Mummert Consulting GmbH
Mag. Doupnik Wilhelm Band: 12/2005
MWL Betriebsberatung GmbH
Mag. Lepuschitz Rudolf Band: 03/2005
MZG - Management Zentrum Graz GmbH
Dipl.-Ing. Koller Franz Band: 06/2006
next level consulting Unternehmensberatung GmbH
Mag. Rabl Wolfgang Band: 12/2005
NP Neumann & Partner GmbH
Lehner Renate Band: 12/2007
Oberer Consulting GmbH
Mag. Oberer Ferdinand Band: 12/2006
Opticonsult International Dr. Johann Fischl Unternehmensberatung KEG
Dr. Fischl Johann Band: 03/2005
Oregano Systems GmbH
Dr. Cadek Gerhard R. Band: 06/2006
Organisationspsychologie Gesundheitspsychologie Mag. E. Schallert
Mag. Schallert Elfriede Band: 06/2006
Origo
Mag. Tomaschek Michael Band: 12/2006
Osb Wien Consulting GmbH
Mag. Oswald Margit Band: 06/2006
Österreichisches Produktivitäts- und Wirtschaftlichkeitszentrum (ÖPWZ)
Mag. Stabel Christine Band: 06/2006
outsourcing partners beratungs gmbh
Rott Manuela Band: 12/2006

P&C

P & C Pension Consulting GmbH
Dr. Gerhard Kantusch Band: 1998 06/2007
A-1060 Wien; Mariahilfer Straße 27/10
Tel.: 01 5810419100 Fax 01 5810419150
office@pension-consulting.eu www.pension-consulting.eu

Peter Schober, Unternehmensberatung
Ing. Schober Peter Band: 12/2006
Piepenbrock Schuster Consulting AG
Dr. Ruhle Ernst-Olav Band: 06/2007
PKE-Management GmbH
Dipl.-Ing. Perfall Klaus Band: 12/2005
Praxis arcus-lucis
Ing. Wallner Doris A. Band: 12/2007
Procon Unternehmensberatung GmbH
Mag. Bürger Markus Band: 06/2007
Ing. Dorner Petra Band: 12/2006
Ps Consulting & Communications GmbH
Strobl Pius Band: 12/2005
R & W Consultig OEG
Willim Wolfgang Band: 03/2005
Regionalmanagement Burgenland GmbH - Technologiezentrum
Mag. Schachinger Georg Band: 12/2005
Results Training & Coaching Karin Thiele
Thiele Karin Band: 03/2005
Richard Baumann, Training-Coaching
Ing. Baumann Richard Band: 12/2005
Runa KEG - Unternehmensberater
Mag. Runa Peter Band: 06/2003 06/2007
Sapphir IT & Management Consulting GmbH
König Peter Band: 06/2006
SCHMIDT Training Co GmbH
Ing. Schmidt Werner Band: 12/2006
Siesta-Consulting/Unternehmensberatung Mag. Mario Filoxanidis
Mag. Filoxenidis Mario Band: 12/2006
smc Software & Management Consulting GmbH
Semlitsch Hermann Band: 12/2007
SOC Strategische Unternehmensentwicklungs-GmbH
Oberleitner-Fulmek Susanne Band: 12/2003 12/2005
Spirit Design Consulting & Services GmbH
Mag. Wagner Georg Band: 1998 06/2007

STRÖER deutsche städte medien

Ströer Deutsche Städte Medien
Andreas Theis Band: 12/2007
D-99086 Erfurt; Magdeburger Allee 56
Tel. +49 361 7791820 Fax +49 361 6657815
atheis@stroeer.de www.stroeer.de

Supply Nexus Supply Chain Management Consulting
Dr. Gasberger Johannes Band 06/2006
Synergy Management & Unternehmensberatung GmbH
MMag. Robl Markus Band 03/2005
Systconsult Unternehmensberatung Inhaber DI Dr. Michael Wegerer
Dipl.-Ing. Dr. Wegerer Michael Band 12/2006
Systems Integration Partners, EDV-BeratungsgmbH
Mag. Egg Stefan Band: 03/2005
Technoma GmbH
Dipl.-Ing. Weinzinger Gerhard Band: 03/2005
The Boston Consulting Group GmbH
Mag. Tschach Dieter Band: 12/2006
Till Eulenspiegel GmbH & Co KEG
Laußegger Sabine Band: 03/2005
Tip Gleisdorf Tourismus- und Wirtschaftsverband
Mag. Lidl Wolfgang Band: 12/2005
TopAccent PR-Consulting GmbH
Nejedly Dusan Band: 12/2006
Trend Com Consulting GmbH
Dr. Schranz Harald Band: 06/2006
Tribun IT-Consulting und Softwareentwicklung GmbH & Co KEG
Dr. Sonneck Georg Band: 12/2005
Trigon Entwicklungsberatung Unternehmensberatung GmbH
Mag. Leeb Werner Band: 12/2005
Trimedia Public Affairs GmbH
Mag. Baumgartner Imma Band: 12/2005
Trust & Value Unternehmensberatung GmbH
Mag. Dr. Bednar Leopold Band: 03/2005
Uli Moshammer Wirtschafts- und Persönlichkeitscoaching
Moshammer Uli Band: 12/2006
Unternehmensberater i2b ideas to business
Mag. Broderbauer Emanuel Band: 12/2007
Unternehmensberaterin
Mag. Dr. Lederer Maria Luise Band: 12/2006
Unternehmensberatung
Mag. Zuckerstätter Franz Band: 06/2006
Unternehmensberatung Grabner & Grabner OEG
Dipl.-Ing.(FH) Grabner Mario Band: 06/2006
Unternehmensberatung Mag. Peter Korwik
Mag. Korwik Peter Band: 06/2007
Unternehmensberatung, Coaching, Training & Consulting
Ing. Mag. Rauchenwald Werner Band: 12/2007
Viewpoint Consult Unternehmensberatung GmbH
Dr. Fertner Günther Band: 06/2007
Vismaya A.M. Arthur, HP Psychotherapie Systemische Familien- u. OA-Aufstellungen NLP/Hypnose
Arthur Vismaya Anna Maria Band: 03/2005
Volonte Consulting Organisationsentwicklungs GmbH
Volonte Karl Band: 12/2006
Wachstumspraxis G. Begher - Ihr Coach in Sachen Hotelmanagement
Begher Gabriele Band: 12/2006
Wagner, Elbling & Company, Wagner & Elbling GmbH
Mag. Elbling Oliver Band: 12/2006
Wallak Consulting
Mag. Wallak Herbert Band: 06/2006
Walter Lepuschitz Management - Beratung - Training
Lepuschitz Walter Band: 03/2005
Witavision - Moderation, Supervision, Trainer- Coach
Wita Bernhard Band: 12/2007
WKNÖ
Dipl.-Kfm. Müller Franz Band: 12/2005
Wolfgang Hornak Unternehmensberatung
Hornak Wolfgang Band: 03/2005
Work-Life-Balance Palz & Partner KEG
Mag. Palz Doris Band: 03/2005
ZKD - Zentrum für Kommunikation und Dynamik
Andel Peter Band: 03/2005

Werbung

„Craft Production" Trading GmbH
Dipl.-Ing. Reiterer Robert Band: 06/2006
141 Austria Werbeagentur GmbH
Kliment Andrea Band: 12/2006
ACS² Advanced Communications Management GmbH
Gabauer Manfred Georg Band: 12/2005 06/2006
advirtual Unternehmensberatung Mag. Tropper & Partner KEG
Mag. Tropper Gunther Band: 06/2007
Agro-Werbung GmbH
König Franz Band: 12/2005
Anadona Wirtschafts- Casting & Coaching Dukovski & Loley GnbR
Loley Carmen Band: 09/2004 03/2005
Anyway Marketing Solutions Ollerer & Ungerhofer OEG
Mag. Öllerer Klaus Band: 03/2005
Apropos Gastronomie-BetriebsgmbH Cafe Restaurant
Hauser Sabine Band: 12/2005
Arte Viva HandelsgmbH
Müllersen Thomas Band: 03/2005
Artifex Communications GmbH
Brunner Marco Band: 06/2003 12/2005
assistcommunications
Mag. Mittermair Andrea Band: 03/2005
AWA Fiedler KG PR & Event Management
Mag. Kristofics-Binder Claudia Band: 03/2005
Backstage Werbe GmbH
Karl Siegfried Band: 03/2005
BBDO Werbeagentur GmbH & Co KG
May Thomas Band: 12/2006

Birgit Hölzl-Zech MBA Verbandsmanagement
Hölzl-Zech Birgit Band: 12/2005
BMM Brandstätter - Matuschkowitz Marketing GmbH
Mag. Brandstätter Claudia Band 06/2007

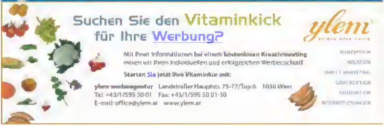
Body and Soul Vienna
Sabine Biasutti Band: 2001 06/2007
A-1060 Wien, Gumpendorferstraße 9/12
Tel.: 01 5853345 Fax 01 5857097
office@bodyandsoul.at www.bodyandsoul.at

Brainbows Informationsmanagement GmbH
Mag. Nohel Christian Band 12/2006
C&C Agency Eventmarketing
Janisch Cornelia Band: 06/2006
Cayenne Werbeagentur GmbH
Mag. Köck Katharina Band 12/2007
CERCLE Deluxe GmbH
Mamoli Marco Band: 12/2007
Cif Communication in flow - Kommunikationsberatungs- und Werbeagentur GmbH
Dr. Bachmann Hans Band. 06/2007
Comunicative® Public Relations GmbH
Dr. Unterweger Sabine Band 12/2005
CPA Communications & Public Affairs - Jutta Armstark GmbH
Armstark Jutta Band 1998 2000 06/2007
CPM Austria VerkaufsförderungsgmbH
Mag. Griessler Tatjana Band: 12/2006
Creativ-Team at Brunnhofer & Breitenberger KEG
Brunnhofer Leopold Band 12/2006
Currycom Communications GmbH
Dipl. Kfm. Giesen Michael Band: 199B 06/2006
Danae Hübl PR-Beratung
Hübl Danae Band: 06/2006
Daniela Sabelko - Training, Coaching, Consulting
Sabelko Daniela Band 12/2005
das mediawerk - Agentur für Werbedesign
Schwödiauer Harald Band 12/2007
Datenwerk Innovationsagentur GmbH
Mag. Furch-Tichler Ulrike Band 12/2005
DeBerners Werbung & Grafik GmbH
Berner Wolfgang Band 12/2006
Demner, Merlicek & Bergmann Werbeges m.b.H.
Dr. Bergmann Harry Band 07/2002 bis 03/2005
Design Center Packungsdesign & Reinzeichnung GmbH
Uttner Robert Band 12/2002 03/2005
Desk Top Media GmbH für Desktop Publishing und Werbung
Miedaner Gabriele Band 06/2007
DMVÖ - Direct Marketing Verband Österreich
Boehringer Louisa Band 12/2006
domus communications Dr. Elisabeth Zöckl
Dr. Zöckl Elisabeth Band 12/2006
Dr. Reither und Partner KEG
Dr. Reither Martin Band 03/2005
Draftfcbi

Mag. Zelmanovics-Perl Florian Band: 12/2007
Dreamtheatre The New Combination Andreas Edinger & Oliver Haas OEG
Haas Oliver Band 06/2006
Druckstore Bernard GmbH
Bernard Robert Band 12/2006
E & A Public Relation
Dr. Sicheritz Harald Band 1998 bis 12/2007
Echo Werbeagentur GmbH
Kubik Alexandra Band: 06/2006
Echokom Werbeagentur GmbH
Krumhuber Isabella Band 12/2007
Pöttler Stefan Band 12/2005
Edith Richter Public Relations & Event Management
Richter Edith Band 2001 07/2002 12/2005
Edlmoser Michael - Werbeagentur/Einzelfirma „PR COM"
Edlmoser Michael Band 12/2005
Esprit Public Relations GmbH
Szalachy Stefan Band: 1999 06/2003 12/2005
Fa. Gerhard Möstl
Möstl Gerhard Band 03/2005
flex media Werbe GmbH
Haberhauer Herbert Band 12/2007
Fortuna Werbung - Franz Brandl
Brandl Franz Band 12/2007
Freepublic_Communications Siegfried Gruber
Gruber Siegfried Band 12/2007
Fritsch + Partner Unternehmensberater für Marketing, Werbung und Produktion GbR
Fritsch Reinhold Band 03/2005
Gabriele Peham Werbeagentur
Peham Erwin Band: 03/2005
Gabriele Roseneker Werbegrafik & Design
Roseneker Gabriele Band 12/2005
Gerhard K. Plattner
Plattner Gerhard K. Band 12/2007
Günter Strasser KEG creARTive
Strasser Günter Band 03/2005
Guts Creative Office GmbH
Vage Ivar M. M. Band. 03/2005
Hammerer GmbH & Co KG Haus der Werbung
Hammerer Johann Band 06/2006

ATELIER
Meinhard Heim
Grafik-Design Satz DTP-Studio

Heim Meinhard – Atelier
Meinhard Heim Band: 06/2007
A-1020 Wien; Böcklinstraße 3/2/12
Tel.: 01 7280753 Fax 01 728075351
atelierheim@chello.at



Heimatwerbung GmbH
Minichberger Josef Band: 06/2007
HTP Communications GmbH
Sterz Wolfgang Band: 12/2005
Illuscope digital solutions GmbH
Lackner Peter Band: 06/2007
Initiative Media Werbemittlung GmbH
Reynaud Xavier Band: 12/2007
Inova Werbe + Produktions GmbH
Spoula Thomas Band: 03/2005
Integrated Marketing + PR - Mag. DDr. Elmar Kickinger
Mag. DDr. Kickinger Elmar Band: 06/2006
Ithaler Developments Matthias Ithaler
Ithaler Matthias Band: 12/2005
Jobo Promotion Künz, Schnepf & Partner Jobo Customer Services OEG
Schnepf Werner Band: 12/2006
Johann Mössl Hands At Work
Mössl Johann Band: 12/2005
Johann Rausch GmbH
Rausch Vanessa Band: 06/2007
Josef Ecker GmbH
Ing. Ecker Josef Band: 06/2007
K25 Fa. Wolfgang Hemmerich
Hemmerich Wolfgang Band: 06/2006
Karstein Display Druck Design
Karstein Martin Band: 03/2005

KLAUS RUBIK CREATIVE SUPERVISION

Klaus Rubik Creative Supervision
Klaus Rubik Band: 12/2007
A-1010 Wien; Liliengasse 1/14
Tel.: 01 4781409 Fax 01 478140920
office@c-supervision.at www.c-supervision.at

Kreativagentur C M M Graz
Mellak Jürgen Band 06/2006
Laudacar com mobile advertising GmbH
Miklauz Stefan Band: 12/2005
Leopold Resch, Werbegraphiker
Resch Leopold Band 06/2006
Lighthouse Werbeagentur A. Thonauer
Thonauer Angelika Band: 06/2006
LOGOPRESENT HandelsgmbH
Wieser Herbert Band 12/2003 06/2007
Loopix media, D.I. Klemens Huber
Dipl.-Ing. Huber Klemens Band 09/2004 03/2005
Loudon Communications
Loudon Benjamin Band 12/2007
Lowe Lintas GGK Werbeagentur GmbH
Dipl.-Kfm. Schmid Hans Band 1998 bis 12/2005
Lückl GmbH
Lückl Magdalena Band: 12/2007
Mag. H.G. Scharf GmbH - Werbung Creativ
Scharf Martin Band: 12/2006

Mag. Thomas Ram GmbH
Mag. Thomas Ram Band 12/2007
A-2401 Fischamend; Zeppelinstraße 9
Tel.: 01 700739208 Fax 01 700739247
t.ram@airportal.at www.airportal.at

Mag. Wolfgang Tonninger Content Creation & Development
Mag. Tonninger Wolfgang Band: 12/2007
Mandarin Marketing GmbH
Breitenbaum Thomas Band 06/2006
Mark John Werbeagentur Mark und Nevosad
Mark John Band 06/2006
Markant Werbeagentur GmbH
Tucek Christian Band 06/2007
Markus Kopeinig Brainspiration GmbH
Mag. (FH) Kopeinig Markus Band: 06/2006
Mauritz & Mauritz GmbH
Dipl.-Kfm. Mauritz Merten Band 06/2007
MediuM Schermann GmbH
Schermann Romeo Band: 12/2006
Michilangelo
Haager Michaela Band. 06/2006

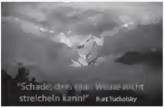
MindShare

MindShare the O&M/JWT
media consulting company GmbH & Co. Nfg. KG
Mag. Friederike Müller-Wernhart Band 06/2007
A-1030 Wien, Reisnerstraße 5
Tel.: 01 24230110 Fax 01 24230119
friederike.mueller-wernhart@mindshareworld.com
www.mindshareworld.com

MPS Marketing Prospects + Solutions GmbH
Cimbulk Gabriele Band: 06/2007
Neuhauser Printmedienservice KEG
Mag. Neuhauser Thomas Band: 12/2005
Ogilvy & Mather GmbH
Dr. Krenkel Florian Band: 03/2005
Online Cooperation
Tschenett Brigitte Band 06/2007
pdx. advertising agency Doris Walcher
Walcher Doris Band 12/2006
Phronesis PR GmbH
M. A. Ehrenwirth Marcus Paul Band 03/2005
Plus Promotion CPM Verkaufsforderungs-GmbH
Dr. Wagner-Trenkwitz Tamara Band 03/2005
PR-Werbung Marketing Publicsuxess Mag. Helga Galosch
Mag. Galosch Helga Band 12/2006
Prais & Partner WerbegmbH
Prais Martin Band 06/2007
Pressel Direktmarketing Hans Pressel Beteiligungs- GmbH
Huber Helmut Band 12/2007
Pro & Co Public Relations GmbH & Co KG
Dr. Zuckermann Elke Band: 12/2006
Pro-Motion Trade LTD
Beer Dominic Band 12/2006
Publicis Group Austria GmbH
Winkler Rita Band: 12/2007
Pucher & Partner Werbeagentur
Pucher Joachim Band: 12/2005
Reichl und Partner Werbeagentur GmbH
Schicker Elke Band 12/2006
Reklame Kontor Peter Franc
Franc Peter Band 12/2007
Richter-Solutions KEG
Richter Gerald Band 12/2006
Scharf_net Agentur für Kommunikation GmbH
Scharf Andreas Band 06/2003 12/2005
Schober Information Group Österreich GmbH
Mag. Bacher Karl Band 06/2007
Scholz + Partners Kommunikationsagentur
Mag. (FH) Scholz Robert Band 12/2006

mauritz & mauritz www.mauritz-mauritz.at
Graphikdesign
Zielgerichtete Kommunikation zum fairen Preis
Pallenbergstraße 29, A-1130 Wien Tel.: 01/877 92 00

MENDOZA - VIENNA
Terroir-Weine aus Argentinien
Unsere Bodegas begeistern die Top-Gastronomie und private Weinliebhaber. Für sie legen wir die Hand ins Feuer. Schauen Sie vorbei!
Wolfgang Tonninger: 0650-4965480, 1140, Penzingerstr. 21
www.mendoza.at



SMA Standort Marketing Agentur GmbH
Winiwarter Reinhard Band: 2000 06/2006
STAMA Veranstaltungs- und Stadtmarketing GmbH
Mag. Six Ulf Band: 12/2005

RHIZOM PR

Rhizom PR Otto Havelka
Otto Havelka Band: 12/2007
A-2433 Margarethen am Moos; Schloßparksiedlung 37
Tel.: 02230 2791 havelka@rhizom.at
www.rhizom.at

Stift St. Florian
Mag. Grammer Gernot Band: 12/2006
Syne, Christoph Meisinger
Meisinger Christoph Band: 03/2005
Tenkl Werbung Kommunikationsdesign
Dipl.-Kfm. Tenkl Günther Band: 12/2005
Tower Trash Werbeagentur GmbH
Kneidinger Ulrike Band: 12/2006
Tucan grafic Reinhard Mayer
Mayer Reinhard Band: 12/2006

konzeption/design/produktion von kommunikation
www.steinkellner.com

steinkellner graphic design
Philipp Steinkellner Band: 12/2007
A-1150 Wien, Pfeiffergasse 8/4
Tel.: 01 8957524 Fax 01 8957529
info@steinkellner.com www.steinkellner.com

Verlags- und Werbeprofi Rezac GmbH
Ing. Rezac Stefan Band: 12/2006
Wazek Agentur für Werbung und Marketing Mag. Martin Wazek
Mag. Wazek Martin Band: 03/2005
Web2Future Aldrian & Pöltl KEG
Ing. Pöltl Michael Band: 06/2006
Werbeagentur „FZ 49" Ing. Bernhard Mayerhofer
Ing. Mayerhofer Bernhard Band: 06/2006
Werbeagentur Auer Gabriele
Auer Gabriele Band: 12/2007
Werbeagentur Bachinger GmbH
Mag. Bachinger Ernst Band: 03/2005
Werbeagentur Heinz
Heinz Gerfried Band: 12/2007

Werbeagentur Helmut Kuritko
Kuritko Helmut Band: 12/2006

Club Carriere bedankt sich für die freundliche Unterstützung unseres Projektes durch

Werbeagentur Propaganders Fetz KEG

Josef Peter Fetz Band: 06/2007
A-8230 Hartberg; Am Okopark 9/2
Tel.: 03332 66676 Fax 0333 266676
office@propaganders.net www.propaganders.net

Werbebeschriftung at CSD Wien Inh Martin Seliger
Seliger Martin Band: 12/2005
Work Art Hannes Dopler
Dopler Hannes Band: 03/2005
Young Enterprises Media GmbH
Breitenecker Julian Band: 06/2006

Sonstiges

Ohne Angabe der Dienststelle:
Mag Chandra Suresh Band: 12/2007
Lanner Hans Band 12/2005

„Atemholen.at", Trainerin, Coach
Ing. Fuchshuber Gerlinde Band: 06/2007
„Seelenzeit" - Seminar-Berater, Veranstalter
Buchmayr Levi Maximilian Band: 06/2007
2hearts Hochzeitsplanung Spale & Troll - Vossoughi OEG
Spale Nina Band: 12/2006
Anadona Dukovski & Loley Wirtschaftscasting & -coaching GesnbR
Dukovski Meri Band: 03/2005
Asurs Detektei GmbH
Bambasek Franz Band: 12/2005
AVL - Arge Vegetationsökologie und Landschaftsplanung Techn. Büro für Landschaftsökologie
Dr. Korner Ingo Band: 03/2005
Bluemoon Detektiv und Sicherheitsagentur
Haupt Cornelia Band: 03/2005
BSConsulting
Mag. Schaden Brigitte Band: 06/2006
Buksnowitz Elfriede Life Shifting
Buksnowitz Elfriede Band: 06/2006
CPO-Seminare - Beraterin, Trainerin
Mag. Partl-Orou Carin Band: 06/2007
Die Profis Kress & Team KEG Büro für Presse und Öffentlichkeitsarbeit
Kress Michael Band: 1999 12/2005
Domus Facility Management GmbH
Raul Johannes Band: 06/2006
Dr. Wurzer IT Consulting GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Wurzer Friedrich Band: 12/2005
Gabriele Bischoff Selbständige Sozialarbeiterin
Bischoff Gabriele Band: 03/2005
Gabriele Schoibl
Schoibl Gabriele Band: 12/2005
Gosch Consulting GmbH
Dipl.-Ing. Gosch Carola Band: 03/2005
Graser Karin Astrologie und Energiearbeit
Graser Karin Band: 12/2005
Hann Media Consulting
Dr. Hann Michael Band: 03/2005
Ingrid Puchberger Kommunikation - Gestaltung - Coaching
Puchberger Ingrid Band: 03/2005
LCI Engineering Langthaler Consulting International - Ing. Christoff Langthaler GmbH
Ing. Mayer Markus Band: 06/2007
Mag. Ingeborg Gasser Gerichtsdolmetscher
Mag. Gasser Ingeborg Band: 03/2005
Mag. Ingrid Neff - Übersetzungen
Mag. Neff Ingrid Band: 12/2005
Mag. Mehling Reinhold Praxis für Psychotherapie
Mag. Mehling Reinhold Band: 12/2006
Metzger Realitätengruppe Beratungs- und BewertungsgmbH
Metzger Alfons Band: 03/2005
Mieter-Interessens-Gemeinschaft Österreichs
Dr. Aron Romana Band: 06/2006
MM Consulting & Partner
Mag. Dr. Macek Manfred Band: 06/2006
MMO Media-Market-Observer GmbH & CO KG
Schweiger Sabine Band: 06/2006
MVM-ADWEST Marketing und HandelsgmbH
Mag. Nußgruber Klaus Band: 03/2005
Parship.at - Die Online Partneragentur
Dobner Martin Georg Band: 12/2006
Peter Mörth EDV-Dienstleistungen, Gewerblicher Buchhalter
Mörth Peter Band: 06/2006
Praxis Ableidinger-Schachinger
Ableidinger-Schachinger Christine Band: 06/2006
RSM Risiko- und Schaden Management GmbH
Mag. Aulitzky Helmut Band: 06/2007
Stimmcoaching & Training
Prosser Sigrid Band: 06/2007
Systemisches Institut für Coaching, Organisationsberatung, Supervision
Mag. Reményi Imre Márton Band: 12/2005
Tanzer Consulting GmbH
Neuhofer Regine Band: 06/2006
Train Trust GmbH Management and Organisational Development
Mag. Fischer Peter Bernd Band: 12/2005
Vereint GmbH
Mag. Bauer Andrea Band: 12/2006
Zentrum für Raumdynamik und energetische Ausgewogenheit
Seniw-Fehrer Hedwig Band: 03/2005

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

Ohne Angabe der Dienststelle:
Mag. Ebhart Manfred Band: 07/2002 12/2005

Dipl.-Kfm. Dr. Kohlfürst Ernst Band: 12/2005
Mag. Studera Sabine Band: 03/2005

APS Buchführungs- und Steuerberatungs GmbH
Ing. Mag. Hans Langegger Band: 12/2007
A-1010 Wien, Teinfaltstraße 8
Tel.: 01 5031778 Fax 01 5031778681
hans.langegger@tmf-group.com www.tmf-group.com

AWIT Allg. WirtschaftstreuhandgmbH Wirtschaftsprüfungs u. Steuerberatungsgesellschaft
Mag. Susanne Obrietan Band: 06/2007
A-1060 Wien, Capistrangasse 4/9
Tel.: 01 5877131 Fax 01 5871638
susanne.obrietan@awit.at www.awit.at

B.A.S.S. Bengestrate Althaus Schuster & Kollegen
Bengestrate Jörg Peer Band: 03/2005
Bammer Steuerberatungs- und Beteiligungs GmbH
Bammer Georg Band: 06/2006
BDO Auxilia Treuhand GmbH
Mag. Bartos Peter Band: 2001 06/2007
Böck & Kus Wirtschaftstreuhänder SteuerberatungsgmbH
Mag. Kus Franz P. Band: 06/2007
BOS Bilanz-Organisations- und Steuerservice GmbH
Mag. Gruber Monika Band: 12/2006
Kobetitsch Peter Band: 06/2007
Buchführungs- und Lohnverrechnungsbüro Mayrhofer Gewerbl. Buchhalter
Mayrhofer Richard Band: 12/2006
C.K. Office Carmen Kaltseis
Kaltseis Carmen Band: 12/2005
Christian Diesenberger Wirtschaftstreuhänder Steuerberater
Diesenberger Christian Band: 06/2006
Consultatio Revision und Treuhand Steuerberatung GmbH & Co KG
Mag. Pichler Gerhard Band: 12/2006
cSt causa Steuerberatungs GmbH
Mag. Stadler Claudia Band: 12/2006

Deloitte Wirtschaftsprüfungs-GmbH
Dr. Fischl Leopold Band. 06/2007
Mag. Becker Thomas Band: 06/2007
A-1010 Wien, Renngasse 1
Tel.: 01 237000 Fax 01 237001000
office@deloitte.at www.deloitte.at

Deloitte, Auditor Treuhand GmbH
Mag. Spadinger Josef Band: 2001 06/2007
Dipl.-Kfm. Dr. Ulrich Weber, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Dipl.-Kfm. Dr. Weber Ulrich Band: 12/2006
Dkfm. Martin Wirtschaftstreuhand- und Steuerberatungs GmbH
Pfeiffer Josef Band: 12/2005
Dkfm. Werner Höttinger Wirtschaftstreuhand GmbH
Dipl.-Kfm. Höttinger Werner Band: 12/2006
Dr. Hugo M. Mlejnek WirtschaftstreuhandgmbH Steuerberatungsges.
Mag. Dr. Mlejnek Hugo M. Band: 03/2005
Dr. Roland Pfleger Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Dr. Pfleger Roland Band: 06/2003 09/2004 06/2007
Dr. Wilhelm Frei, Beeideter Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Dr. Frei Wilhelm Band: 2001 06/2006
Elisabeth Fuchs, Steuerberaterin
Fuchs Elisabeth Band: 06/2006
Ernst & Young Steuerberatungs- und WirtschaftsprüfungsgmbH
Mag. Grabner Gerhard Band: 12/2006
Dr. Rief Roland Band: 06/2007
Exinger GmbH - Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft
Mag. Kovar Herbert Band: 06/2006
Fasching Steuerberatungs GmbH
Fasching Josef Band: 12/2005
Friedl-Rotschopf BuchhaltungsgmbH
Rotschopf Maria Band: 06/2007
G.P.S. Treuhand Wirtschaftstreuhand GmbH Steuerberatungsgesellschaft
Schuster Johannes Band: 03/2005
Gerda Slanina Buchhaltungsbüro
Slanina Gerda Band: 06/2006
Geyer & Geyer Wirtschaftstreuhand GmbH
Mag. Geyer Florian Band: 12/2006
Gschwentner GmbH
Mag. Deisenhammer Rainer Band: 12/2002 06/2007
Günter Schober Wirtschaftstreuhand KEG
Schober Günter Band: 12/2006
HFP SteuerberatungsgmbH
Mag. Schellner Andrea Band: 06/2004 06/2007
HG-Datenbanken GmbH
Lechner Christian Band: 03/2005
Hotter & Partner GmbH
Mag. Hotter Martin Band: 12/2007
HP-Steuerberatung GmbH
Proll Helmut Band: 12/2005
Hübner & Hübner Steuerberatung GmbH & Co KEG
Mag. Hollenthoner Georg Band: 12/2006
IB Interbilanz Wirtschaftstreuhand-GmbH
Dr. Himmer Stefanie Band: 03/2005
Intercura Treuhand- und RevisionsgmbH
Mag. (FH) Hohenecker Monika Band: 12/2007
Johann Obermeier, Andreas Gruber Steuerberatungs GmbH
Obermeier Johann Band: 12/2005
Juki (Middle Europe) GmbH
Rassl Angelika Band: 03/2005
Kanzlei Kiftmann KG Wirtschaftsprüfungs- & Steuerberatungsgesellschaft
Kiftmann Ekkehard Band: 12/2007
Kanzlei Scholl & Küster Steuerberater GbR
Scholl Hans Band: 03/2005
Karall & Partner Steuerberatungs GmbH
Mag. Karall Rudolf Band: 12/2006
Kelemen & Partner Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungs GmbH
Dipl.-Kfm. Kelemen Wilhelm Michael Band: 12/2007
KPMG Alpen-Treuhand GmbH
MMag. Bayer Wolfgang Band: 06/2007
KPMG Austria GmbH
DDr. Wagner Martin Band: 12/2007
KPMG Financial Advisory Services GmbH
Mag. Jungreithmeir Thomas Band: 06/2007
KR Berthold Leonard Steuerberatungs-KEG
Leonard Berthold Band: 12/2006
Lampert Kanzlei für Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung GmbH
Mag. Lampert Wolfgang Band: 06/2006
Lang Kurz Pollross & Partner - Steuerberatung
Pollross Franz Band: 06/2007
Leitner + Leitner GmbH & Co KEG Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Mag. Wänke Manfred Band: 12/2007
Dr. Kirchmayr Sabine Band: 09/2003 06/2006
Lohr + Company GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Mag. Cserny Alexander Band: 12/2006
Mag. Bernhard Rothenbuchner Beeid. Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Mag. Rothenbuchner Bernhard Band: 12/2006
Mag. Christine Bischof-Fuchs Dr. Peter Bischof
Wirtschaftstreuhandgesellschaft OEG
Mag. Bischof-Fuchs Christine Band: 06/2006
Mag. Cordula Frieser Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Mag. Frieser Cordula Band: 12/2006

Mag. Dieter Schneider - Wirtschaftstreuhänder und Steuerberater
Mag. Dieter Schneider Band: 12/2007
A-1050 Wien, Gartengasse 21
Tel.: 01 5456700 Fax 01 545670015
dieter.schneider@d-s-b.at www.d-s-b.at

Univ. Lektor Mag. rer.soc.oec.
Dr. Frank-Dieter Stanzel
Lehrbeauftragter für Unternehmungsgründung
Mag. Dr. Frank-Dieter Stanzel Wirtschaftstreuhandkanzlei
Kirstin Rabenseifner Band: 06/2007
A-1180 Wien, Währinger Straße 163
Tel.: 01 4791264 Fax 01 479181315
kirstin.rabenseifner@kanzleistanzel.at www.kanzleistanzel.at

Mag. Dr. Wolfgang Ergert - Wirtschaftstreuhänder, Unternehmensberater
Mag. Dr. Ergert Wolfgang Band: 12/2006
Mag. Dr. S. Gapp & MMag. M. Geiger Wirtschaftstreuhand GmbH

Mag Dr Gapp Siegfried Band 12/2005
Mag. Martina Märzinger Wirtschaftstreuhand- Steuerberatung GmbH
Mag Märzinger Martina Band: 12/2006
Mag. Michael Jobst Wirtschaftstreuhand GmbH,
Steuerberatungsgesellschaft
Mag. Jobst Michael Band 12/2007
Mazars & Guerard GmbH
Ernst Peter Band 12/2006
Mitteregger SteuerberatungsgmbH
Mag. Mitteregger Christian Band 12/2006
Novacount Wirtschaftstreuhand GmbH - Steuerberatungsgesellschaft
Dr Madjera Heinrich Band. 12/2005
Othmar Schneider Gewerblicher Buchhalter
Schneider Othmar Band 06/2006
Peer - Zauner & Partner Steuerberater GmbH
Mag Gittmaier Georg Band 12/2005
Pippan & Partner Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungs GmbH
Mag Pippan Annemarie Band 06/2007
PKF Centurion WirtschaftsprüfungsgmbH
Mag. Prindl Günther Band 12/2006
Pro West Buchhaltungs GmbH
Igerz Harald Band 12/2006
Prof Univ. Doz Dr R Schurer-Waldheim Beeid. Buchprüfer, Steuerberater
Mag Dr Schürer-Waldheim Reinhold Band 03/2005
PwC PricewaterhouseCoopers GmbH
Mag Bernegger Horst Band 12/2007
Dipl.-Kfm. Wessely Hans Ulrich Band 07/2002 06/2007
PWT Pannonische Wirtschaftstreuhand GmbH
Mag Engel Gernot Band: 12/2005
Raiffeisenverband Tirol
Mag Perkounigg Arnulf Band: 12/2007
Richter & Partner
Richter Wolfgang Band. 03/2005
Riedl, Pircher & Partner KG -Wirtschaftstreuhand- & Steuerberatungs-Ges
Mag Riedl Alfred Band 06/2007
Schmollmüller & Partner SteuerberatungsgmbH
Mag Schmollmüller Alois Band 12/2005
Steuerberatungsges Dkfm Gerold Bittmann WirtschaftstreuhandgmbH
Mag Paugger Ulrich Band 12/2005
Steuerberatungsgesellschaft Gaßner & Hauser GmbH
Mag. Gaßner Christoph Band 12/2005
SWI Tax & Audit GmbH - Wirtschaftsprufungs- und Steuerberatungsges
Mag Schmidt Martin Band 12/2006

Tax Return Europe GmbH & Co KEG
Dr. Alexius Göschl Band: 2000 06/2007
A-1040 Wien, Goldeggasse 2/8
Tel.: 01 537007700 Fax 01 53700997700
agoeschl@deloitte.at www.deloitte.at

TPA Horwath Wirtschaftsprüfung GmbH
Mag Ponesch-Urbanek Manuela Band 12/2007
TPA Horwath Wirtschaftstreuhand und Steuerberatung GmbH
Mag Messner Walter Band: 12/2006
Triebert Buchhaltungs- und Bilanz KEG
Triebert Martin Band: 12/2007
TSG Wirtschaftstreuhand GmbH
Mag Burkard-Placek Birgit Band 12/2005

WIRTSCHAFTSTREUHAND
ecoADVICE
Tullner SteuerberatungsGmbH
Barbara Riedler Band: 12/2007
A-3430 Tulln, Nussallee 9
Tel. 02272 62865 Fax 02272 62B6515
tulln@eco-advice.at www.eco-advice.at

Unicont Revisions- und Treuhand GmbH
Mag Achzet Christoph Band 12/2007
Unternehmensberater Lektor Mag Dr Frank-Dieter Stanzel
Mag. Dr. Stanzel Frank-Dieter Band 12/2006
Uta Schneider Steuerberater
Schneider Uta Band: 03/2005
Verax Wirtschaftsprüfungs- und SteuerberatungsgmbH
Mag. Dr. Hofbauer Walter Band 12/2006
Werner Fuhr & Partner Steuerberater
Freitag Christine Band 06/2006
Winter & Winter WirtschaftstreuhandgmbH
Mag Dr. Winter Hans Band 12/2007
Wirtschaftstreuhand Steuerberatung GmbH
Mag Bammer Andreas Band: 06/2006
Wirtschaftstreuhänder Dkfm J.Parzer beeid. Wirtschaftspr und Steuerber.
Dipl.-Kfm. Parzer Johann Band. 06/2006
Wirtschaftstreuhänder Dkfm Otto Frummel GmbH
Dipl -Kfm. Frummel Otto Band 12/2006
Wirtschaftstreuhänder, Beeideter Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Dr Scheipner Erwin Georg Band: 06/2006
Wirtschaftstreuhänder Mag Hofstätter Beeid Buchprüfer & Steuerberater
Mag Hofstätter Aleksandar Band 12/2003 12/2005
Wirtschaftstreuhander Mag Brigitte Edinger Wirtschaftsprüfer & Steuerber
Mag Edinger Brigitte Band 12/2007
Wirtschaftstreuhänder Mag Fritz Rosel - Steuerberater
Mag Rösel Fritz Band 12/2006
Wirtschaftstreuhänder Mag. Helmut Allesch Steuerberater
Mag Allesch Helmut Band: 03/2005
Wirtschaftstreuhänder Mag. Johann Eder
Mag Eder Johann Band. 06/2006
Wirtschaftstreuhander Mag Susanne Moriz staatlich beeid Steuerberater
Mag Moriz Susanne Band: 12/2007
Wirtschaftstreuhänder S & K Team Treuhand GmbH Steuerberatungsges
Ing Mag Kastler Wolfgang Band 06/2006
Wirtschaftstreuhänder Steuerberater Alfred Fenzl
Fenzl Alfred Band: 12/2005
Wirtschaftstreuhänder Steuerberater Mag. Ottilie Reinfeld
Mag. Reinfeld Ottilie Band 12/2007
Wirtschaftstreuhänderin Mag Renate Kretzschmar Steuerberaterin

Mag. Manhart-Kretzschmar Renate Band: 06/2006
Wirtschaftstreuhandkanzlei Dr. Rauschenberger SteuerberatungsgmbH
Mag. Rauschenberger Johannes Band: 12/2007
WS Beratung Wolfgang Schreiber Steuerberater - Wirtschaftstreuhänder
Schreiber Wolfgang Band: 06/2006
WTH Wirtschaftstreuhand- Steuerberatungs GmbH
Knoll Walter Band: 12/2005

Notare

Dr. Alois Auer Öffentlicher Notar
Dr. Auer Alois Band: 03/2005
Dr. Gerold Lang Öffentlicher Notar
Dr. iur. Lang Gerold Band: 12/2006
Dr. Isabella Eberl Öffentliche Notarin
Dr. Eberl Isabella Band: 12/2007
Dr. Michael Billeth Öffentlicher Notar
Dr. Billeth Michael Band: 12/2007
Dr. Sonja Tades Öffentlicher Notar
Dr. Tades Sonja Band: 12/2005
Hnatek Wolfgang, Mag. Öffentlicher Notar
Mag. Hnatek Wolfgang Band: 06/2007
Kirchl Bernhard Dr., Öffentlicher Notar
Dr. Kirchl Bernhard Band: 06/2007
Mag. Gerhard Fiegl Öffentlicher Notar
Mag. Fiegl Gerhard Band: 06/2006
Mag. Werner Kilian, Öffentlicher Notar
Mag. Kilian Werner Band: 12/2006
Notariat Dr. Renate Weihs-Raabl
Dr.iur. Weihs-Raabl Renate Band: 12/2005
Öffentliche Notare Dr. Klaus Künzel Mag. Michaela Künzel-Painsipp
Mag. Künzel-Painsipp Michaela Band: 06/2006
Öffentliche Notarin Mag. Barbara Fiegl
Mag. Fiegl Barbara Band: 12/2006
Öffentlicher Notar Dr. Christoph Beer
Dr. Beer Christoph Band: 12/2006

Bildungsservice

bfi - Berufsförderungsinstitut Steiermark Bildungszentrum Kapfenberg
Berger Elisabeth Band: 06/2007
BIP-Kreativitätszentrum gem. GmbH
Dr. Mehlhorn Gerlinde Band: 06/2007
B.I.T. Schulungscenter
Schmitz Holger Band: 03/2005
Brain Sports Gönitzer und Mair Sport Events OEG
Dipl.-Ing. Mair Martin Band: 12/2005
Institut für Gesang und Musiktheater
Mag. Spitzer Leopold Band: 12/2005
Lern 1 Bildungsmanagement GmbH
Mag. Dorfmayr Claudia Band: 06/2007
Lernwerkstätte Berndorf Eva Rötzer
Rötzer Eva Band: 12/2005
LFI - Ländliches Fortbildungsinstitut Steiermark
Vötsch Josefine Band: 12/2005
Lisa Kolb-Mzalouet
Kolb-Mzalouet Lisa Band: 12/2005
NÖ Landesakademie
Dr. Sablik Karl Band: 12/2006
PIU-PRINTEX Ges. für programmierte Instruktion im Unterricht GmbH
Ing. Mag. Klösch Erwin Band: 12/2003 06/2007
Universitätsbibliothek d. Universität für Musik u. darstellende Kunst Graz
Mag. Schiller Robert Band: 03/2005
Verlag Jugend & Volk GmbH
Dr. Hubinger Josef Band: 12/2006

Grundbildung

Ohne Angabe der Dienststelle:
Klinger Ursula Band: 03/2005
Mag. Kohlmeier Edith Band: 06/2006
Kröger Rotraud Band: 03/2005
Langer Leopold Band: 12/2005
Ing. Moser Reinhold Band: 03/2005
Neuhold Hans Band: 12/2007
Rehberger Josef Band: 12/2006
Schinko Waltraud Band: 06/2006
Tutschek Josef Band: 03/2005
Welser Wolfgang Band: 12/2005

Allgemeine Sonderschule Enns
Mag. Pammer Michael Band: 12/2006
Berufsschule 1 Linz
Öhlsinger Gerhard Band: 06/2006
Berufsschule 1 Villach Die Berufsschule für Lifestyle
Werner Walter Band: 12/2005
Berufsschule Attnang
Kirchberger Franz Band: 06/2006
Berufsschule Linz 10
Mag. Ramsebner Rudolf Band: 06/2006
Berufsschule Wolfsberg Metallverarbeitende Berufe, Kfz-Mechaniker, Handels- und Büroberufe
Liegl Heinz Band: 12/2006
Bezirkshauptmannschaft Ried im Innkreis Bezirksschulrat
Schamberger Johann Band: 03/2005
Bezirksschulrat Rohrbach
Danzer Karl Band: 09/2004 03/2005
BG BRG Pestalozzi
Mag. Hirschmann Josef Band: 12/2005
BG/BRG Gleisdorf
Mag. Schweighofer Nikolaus Band: 12/2005
BG/BRG Kapfenberg
Mag. Dr. Gradischnig Hertwig Band: 12/2007
BORG/BRG für Berufstätige (Soldaten) an der Theres. Militärakademie
Mag. Schwanzer Manfred Band: 12/2005
BOS GmbH, Lernzentrum Salzburg
Gruber Renate Band: 12/2006
BRG Wien 1 Lise Meitner Realgymnasium
Mag. Wagner Günther Band: 12/2005
Bundes-Oberstufenrealgymnasium Scheibbs

Mag. Schmid Andreas Band: 06/2006
Bundes-Realgymnasium Bundes-Oberstufenrealgymnasium Telfs
Mag. Sterzinger Johann Band: 12/2005
Bundesbildungsanstalt für Kindergartenpädagogik
Mag. Siebert Susanne Band: 12/2007
Bundesgymnasium und Bundesrealgymnasium Zwettl
Mag. Steinbauer Wolfgang Band: 12/2005
Bundesgymnasium und Bundesrealgymnasium Oeverseegasse
Mag. Dr. Draganc Dietmar Band: 12/2007
Bundesgymnasium Werndlpark Steyr
Mag. Dr. Stieglecker Wolfgang Band: 12/2007
Bundeshandelsschule Stockerau
Jirsa Brigitte Band: 12/2005
Bundesrealgymnasium und Bundesoberstufenrealgymnasium Schwaz
Mag. Lergetporer Hermann Band: 06/2003 06/2007
Collegium Bernardi - Privatgymnasium Mehrerau
Mag. Kusche Christian Band: 12/2006
Europa-Hauptschule Mödling
Moldan Sabine Band: 2001 03/2005
Gymnasium der Diözese Eisenstadt mit Öffentlichkeitsrecht
Mag. Mayer Josef Band: 06/2006
Hasnerschule Klagenfurt
Brunner Werner Band: 03/2005
Hauptschule 23 Linz
Mayr Anton Band: 12/2005
Hauptschule 7, Wels
Röbl Josef Band: 06/2006
Hauptschule Himberg
Schatzl Zita Band: 03/2005
Hauptschule Mautern
Sonnauer Armin Band: 12/2005
Hauptschule Pulkau
Kraus Heidemarie Band: 06/2007
HBLA für Tourismus Retz
Sturm Gerald Band: 12/2005
HBLA für wirtschaftl. Berufe und Bundesfachschule für Mode und Bekleidungstechnik Annahof
Mag. Wordian Rudolf Erwin Band: 06/2006
Höhere Bundeslehranstalt für wirtschaftliche Berufe
Mag. Dr. Wospiel Leopoldine Band: 1999 12/2005
Höhere Lehranstalt für wirtschaftliche Berufe der Schulschwestern von Unserer Lieben Frau
Dr. Abfalter Josef Band: 06/2006
Höhere Technische Bundeslehranstalt Graz-Andritz
Kossär Astrid Band: 06/2006
HS 10 Zeppelinschule
Traxler Gerhard Band: 12/2005
HS Althofen
Drobesch Karl Band: 12/2005
HTBLVA Graz-Ortweinschule
Dipl.-Ing. Neumann Reinhold Band: 06/2007 12/2007
Informatikhauptschule Favoriten
Sokopp Margot Band: 12/2005
IT-Hauptschule 2 Kirchdorf an der Krems
Grufeneder Hannes Band: 12/2005
KMS - Kooperative Mittelschule
Dobiasch Helmut Band: 12/2005
Kongregation der Franziskanerinnen von der unbefleckten Empfängnis (Grazer Schulschwestern)
Gölles Brigitte Band: 03/2005
Kooperative Mittelschule Hauptschule m. ÖR d. Brüder d. christl. Schulen
Kleiner Wolfgang Band: 12/2005
Kreativhauptschule Jahnschule
Huber Raimund Band: 03/2005
Landesberufsschule 3
Fankhauser Gerhard Band: 06/2007
Landesschulrat für Vorarlberg
Dr. Helbock Maria Band: 12/2007
Rothmund Wolfgang Band: 06/2006
Modeschule Ebensee - Höhere Gewerbliche Bundeslehranstalt für Mode und Bekleidungstechnik
Mag. Pfatschbacher Ernst Band: 06/2006
Modeschule Mödling, Design, Technik, Marketing
Mag. Fialik-Fritsch Eva Band: 2000 03/2005
MUK Kreativhauptschule Stift Zwettl
Robl Walter Band: 12/2005
Musikhauptschule Steyr - Dr. Rudolf Kirchschläger- Schule
Dunst Günter Band: 12/2007
Musikhauptschule Wiener Neustadt
Edl Ulrike Band: 06/2006
Musikschulverband Neunkirchen-Umgebung
Stoll Erwin Band: 12/2005
Nikolaus Lenau-Schule Gmunden
Spiesberger Franz Band: 06/2006
Öffentliche Hauptschule Attnang-Puchheim
Muthenthaler Franziska Band: 12/2005
Orden „Arme Schulschwestern von Unserer Lieben Frau" Private KMS
Köllner Renate Band: 12/2005
Österreichische Kinderfreunde - Landesorganisation Wien
Morawek Christian Band: 12/2007
Peter Rosegger Haupt- und Realschule
Mag. Dr. Thaller Christine Band: 12/2006
Polytechnische Schule
Eggenbauer Kurt Band: 12/2005
Müller Karl Band: 03/2005
Nagy Renate Band: 06/2006
Polytechnische Schule Klagenfurt
Gutt Renate Band: 03/2005
Polytechnische Schule Vöcklabruck
Paltinger Brigitte Band: 12/2005
Private Volksschule Mater Salvatoris der Kongregation der Schwestern vom göttlichen Erlöser mit ÖR
Kölbl Eva Band: 06/2007
RG u. ORG De la Salle Schule Marianum
Mag. Wegl Fritz Band: 12/2005
Schule der Stadt Wien Kooperative Mittelschule
Taxer Beatrix Band: 12/2005
Schule der Stadt Wien KMS Schwerpunkt „Lebens- und Arbeitswelt"
Schellner Ingeborg Band: 12/2005
Schule z. Vorbereitung d. Ausb. i. geh. Dienst f. Gesundh.- u. Krankenpfl.

Glawogger Maria Band 12/2006
Schulzentrum Antonigasse d. Erzdiözese Wien KMS u. HS mit ÖR
Braunauer Gerhard Band: 12/2005
Sonderschule Stockerau
Wasner Karl Band 12/2005
Sporthauptschule Tulln
Fuxsteiner Ulrike Band 06/2007
Staatliche Realschule Bad Tölz
Minks Ubbo Band 06/2006
Stadtschulrat für Wien
Mag. Dr. Brandsteidl Susanne Band: 12/2006
Volksschule Altpölla
Hieblinger Eveline Band 12/2005
Volksschule Eichkögl
Henebichler-Fontano Susanna Band 12/2005
Volksschule Forstau
Jäger Josef Band: 06/2007
Volksschule Frauental
Crnko Ewald Band: 06/2006
Volksschule Gleisdorf 1
Schiefer Eva Band: 12/2005
Volksschule Hausmannstätten
Foller Edeltraut Band 06/2006
Volksschule Hof
Huber Josef Band: 12/2007
Volksschule Marbach
Weidum Edith Band: 06/2006
Volksschule Nestelbach im Ilztal
Ithaler Anton Band 12/2005
Volksschule Pfarrkirchen bei Bad Hall
Malli Irmtraud Band 12/2005
Volksschule Preßguts
Glieder Edeltraud Band 06/2006
Volksschule Rainbach
Denk Rosemarie Band 12/2005

Museen, Archive

Bezirksmuseum Liesing, ARGE Wiener Bezirksmuseen
Stony Maximilian Band 06/2006

Die Österreichische Bibliothekenverbund und Service GmbH
Hofrat Mag. Wolfgang Hamedinger Band 06/2007
A-1090 Wien, Brünnlbadgasse 17/2A
Tel 01 403515841 Fax 01 403515830
wolfgang.hamedinger@bibvb.ac.at www.obvsg.at

Dokumentation Obersalzberg
Pfnür Linda Band: 12/2005
Fachbereichsbibliothek Mathematik, Statistik, Informatik d. Univ. Wien
Dr. Schwabl Hans-Dominik Band 06/2006
Freilichtmuseum Maria Saal
Dr. Schwertner Johann Band: 12/2005
Hermann Lachmair Zoologischer Präparatormeister
Lachmair Hermann Band. 12/2005
Jüdisches Dokumentationszentrum
Dipl.-Ing. Dr. Wiesenthal Simon Band. 1998 bis 03/2005
Kultur- und Tourismusverein Liechtenstein Schloß Wilfersdorf
Huysza Johann Band 12/2007
Landesmuseum Joanneum, Bild- und Tonarchiv
Ellermann-Minda Petra Band 12/2005
Magistrat der Stadt Wien - Wienbibliothek im Rathaus-MA 9
Dr. Mattl-Wurm Sylvia Band 06/2007
Magistrat der Stadt Wiener Neustadt Abteilung 9 Museum
Koppensteiner Norbert Band 12/2007
Magistratsabteilung 2 der Stadt Salzburg - Archiv und Statistisches Amt
Dr. Kramml Peter F. Band 06/2006
miniClima Schönbauer GmbH
Ing. Schönbauer Herbert Band. 06/2007
Museum der Stadt Schwaz
Angerer Ferdinand Band 12/2007
Museum für Urgeschichte des Landes NÖ
Dr. Lauermann Ernst Band: 12/2006
Museum für Volkskunde
Dr. Schindler Margot Band: 12/2006
Museum Lauriacum Enns
Doubek Franz Band: 12/2006
Museum Riegersburg-Hardegg
Pilati zu Daxberg von Thassul Francesca Gräfin Band: 12/2005
Narrenturm - PBM Uni Campus 13. Hof, Pathologisches Bundesmuseum
Dr. Patzak Beatrix Band: 06/2006
Naturhistorisches Museum, Geologisch-Paläontologische Abteilung
Dr. Lukeneder Alexander Band: 06/2006
Österreichische Nationalbibliothek
Zimmer Helmut Band 06/2007
Österreichisches Gesellschafts- und Wirtschaftsmuseum
Mag. Hartweger Hans Band 2000 06/2006
Schottenstift-Archiv
Mag. Dr. Czernin Martin Band: 12/2005
Staatliches Edelsteininstitut der Mineraliensammlung und des NHM
Dr. Niedermayr Gerhard Band: 12/2005
Stadtgalerie Klagenfurt
Mag. Obernosterer Beatrix Band 12/2005
Stainzer Oldtimerfreunde (Traktormuseum)
Wiener Paul Josef Band 12/2005
Technisches Museum Wien
Ing. Grim Michael Band: 12/2007
VLM Vorarlberger Landesmuseum
Mag. Grabher Gerhard Band 06/2006
Vorarlberger Landesbibliothek
Dr. Weigel Harald Band: 06/2006

Sonstiges

BPI Mödling Institut für Berufsbildung der österr. Jungarbeiterbewegung
Dipl.-Ing. Baumgartner Alois Band: 09/2004 12/2006
EUREGIO
Patri Wilhelm Band: 12/2005
Gemeindemusikverband der Musikschule Horn
Mag. Blahous Christian Band: 06/2007
Praxis für Legasthenie Mag. Carola Neuhauser
Mag. Neuhauser Carola Elisabeth Band: 12/2006
Schülerheim der LBS Laa an der Thaya
Steyrer Leopold Band: 12/2006

Weiterbildung

Ohne Angabe der Dienststelle:
Mag. Klein Sylvia Susanne Band: 12/2005
Stoger Christine Band: 12/2005
Dr. Vilhar Gerlinde Band: 06/2006
Mag. Dr. Vrbinc Michael Band: 03/2005
Weidlich Alfred Band: 07/2002 06/2006
Mag. Wimmer Walter Band: 12/2005

Academy of Life Uka-Erfolgstrainer
Uka Bernhard M. Band: 12/2005
Akademie der bildenden Künste
Dr. Pruscha Carl Band: 1998 bis 12/2007
Amaté College - Lebensberatung
Mikisch Andrea Band: 12/2006
Ankh at - Kellner & Khom Coaching & Trainings OEG
Khom Andrea Band: 12/2005
Arbeitsgemeinschaft für Datenverarbeitung (ADV)
Mag. Kreuzeder Johann Band: 03/2005
Ballettschule Zupan Patricia
Zupan Patricia Band: 12/2005
Barbara Silly Lern- und Seminarinstitut
Silly Barbara Band: 12/2007
bfi - Berufsförderungsinstitut Oberösterreich
Mag. Friedl Othmar Band: 12/2006
Steffan Sabine Band: 03/2005
bfi - Berufsförderungsinstitut Steiermark Bildungszentrum Fürstenfeld
Kronabether Alfred Band: 12/2005
bfi Niederösterreich Berufsbildungsinstitut der AK und des ÖGB
Mag. Jonach Michael Band: 12/2005
bfi Steiermark
Ing. Putzgruber Peter Band: 07/2002 bis 03/2005
Bildungsanstalt für Kindergartenpädagogik
Mag. Habersack Maria Band: 03/2004 06/2007
bit Management Beratung GmbH
Freudensprung Susanne Band: 12/2006
Diplomatische Akademie Anstalt öffentlichen Rechts
Dr. Suchanpa Ernst Band: 2000 07/2002 bis 03/2005
Dir. Prof. Karl Svec
Svec Karl Band: 1999 12/2005
Dr. Barbara Schütze Kommunikation
Dr. Schütze Barbara Band: 1999 07/2002 06/2006
Europa Wirtschaftsschulen GmbH
MMag. Lung Thomas Band: 12/2002 12/2005
Experts Languages
Dipl.-Ing. Tahasoni Alexander Band: 12/2005
Fachschule für Land- und Ernährungswirtschaft Haidegg
Schütz Maria Band: 03/2005
Fahrschule Roth Andrea Mohaupt
Mohaupt Andrea Band: 12/2005
Feng Shui Consulting Huemer Wildhager OEG
Ing. Huemer Franz G. Band: 12/2005
FH Technikum Wien
Büktas-Költringer Gabriele Band: 12/2007
FHW Fachhochschul-Studiengänge Betriebs- und Forschungseinrichtung der Wiener Wirtschaft GmbH
Ing. Mag. (FH) Heritsch Michael Band: 12/2006
Ing. Mag. Krammer Stefan Band: 2000 12/2005
Finance Trainer International GmbH
Mag. Hausknecht Heinz Band: 12/2006
Fremdenführung
Mag. Batlle i Enrich Carles Band: 12/2005
Gedankensprung Schulungs-, Beratungs- und PlanungsgmbH
Ing. Pusker Andreas Band: 12/2006
Gemeindeverband Musikschule Südliches Waldviertel
Höllerschmid Hans Band: 06/2006
Gesundheitswerkstatt & Seminarorganisation
Gruber Werner Band: 03/2005 06/2007
Grete Haas Psychotherapeutin NLP-Lehrtrainerin
Haas Grete Band: 06/2007
Höhere Lehranstalt f. wirtschaftl. Berufe des Zisterzienserstiftes Zwettl
Mag. Zechner Johann Band: 06/2006
Höhere Technische Bundeslehranstalt Klagenfurt
Dipl.-Ing. Klepp Heinrich Band: 03/2005
Höhere Technische Bundeslehranstalt Wien 22 - HTL Donaustadt
Dipl.-Ing. Moravec Christine Band: 12/2005 06/2006
HPS Hierhold Presentation Services GmbH
Tesar Rüdiger Band: 12/2005
HYPO-Bildung GmbH
Mag. Wild Wolfgang Band: 06/2007
ICC Sprachinstitut
Parsons James Band: 07/2002 bis 03/2005
IFF Alpen-Adria Universität Klagenfurt Institut für Unterrichts- und Schulentwicklung-IUS
Dr. Turner Agnes Band: 06/2006
Inlingua GmbH Sprachschule The inlingua School of Languages Wien
O'Brien Andrew Band: 12/2005
Innovationszentrum Universität Wien GmbH
Mag. Inmann-Trojer Sigrun Band: 12/2006
Institut für Bildung & Kultur
Kinzl Monika Band: 06/2006
Interuniversitäre Arbeitsgemeinschaft Gesundheitsförderung
Dr. Endler Peter Christian Band: 03/2005
Jelinek & Partner GmbH
Jelinek Peter Band: 12/2003 06/2006
Julius-Maximilian-Universität Würzburg

Dr Berchem Theodor Band: 09/2003 bis 12/2007
Karin Gertrude KRB GmbH - Vermietung v. Seminarräumen „Die Brücke"
Krb Karin Gertrude Band: 06/2006
Kärntner Blasmusikverband
Baumgartner Horst Band: 12/2005
Landesfachschule für Keramik und Ofenbau
Dipl.-Ing. Waranits Maria Band: 12/2006
Landwirtschaftskammer u. Ländl. Fortbildungsinstitut (LFI) Steiermark
Dipl.-Ing. Herzog Wilhelm Heiner Band: 12/2005 bis 12/2007
Learn Personal - Sprachschule Mag. M. Braswell
MMag. Braswell Manon Band: 12/2005
learnangel® Mag. Helga Buchner-Polland Akademische Trainerin
Mag. Buchner-Polland Helga Band: 12/2006
Management Akademie & Consulting GmbH
Mag. Royer Karin Band: 12/2007
Max Reinhardt Seminar Joram Harel Management
Molcho Samy Band: 2000 bis 12/2007
Mehlhorn-Stiftung
Mehlhorn Hans Georg Band: 06/2007 12/2007
MIA Mürzzuschlager Innovations- und Ausbildungs GmbH
Anthofer Wolfgang Band: 03/2005
Orange Communications Wirtschafts- und Kommunikationstraining
Mag. (FH) Deutsch Verena Band: 12/2005
ORG unter besonderer Berücksichtigung der musischen Ausbildung
Mag. Dr. Jahn Michael Band: 12/2005
ÖSD Österreichisches Sprachdiplom - Deutsch - gemeinnütziger Verein
Mag. Janicek Karoline Band: 06/2006
Österreichische Computergesellschaft
Mag. Lemmel-Seedorf Rupert Band: 12/2005
Pädagogisches Institut der Stadt Wien, Bereichsleitung Schulentwicklung
Porsch Manfred Band: 06/2006
Perfekt ARBÖ Steiermark Fahrsicherheitszentrum GmbH & Co KG
Mag. Gerold Markus Band: 12/2005
Petra Florentine Fauster - Erfolgsakademie FF
Fauster Petra Florentine Band: 12/2005
Phönix Project Beratungs GmbH
Mag. (FH) Schagerl Manuela Band: 06/2007
Reisebüro Pierre & Sprachferien GmbH
Wienerroither Rosi Band: 12/2005
Schranz & Cerwinka OEG
Mag. Dr. Cerwinka Gabriele Band: 12/2007
Schulverein Josefstadt
Mag. Zwinz Maria Band: 1999 06/2006
Sekanina Hans Jörg C. Consorum
Sekanina Hans Jörg C. Band: 12/2006
Seminar Management GmbH
Prousek Paul Band: 12/2005 06/2006
Seminarhof Kletzmayr - Mag. Maria Kletzmayr KEG
Mag. Kletzmayr Maria Band: 06/2006
SPES Bildungs- und StudiengmbH
Ing. Ammer Fritz Band: 12/2005
Sprachinstitut Tu ' Es Unterricht und Übersetzungen
Lewina Anna Band: 12/2005
St. Magdalena - Das Bildungszentrum
Spitzlinger Roland Band: 03/2005
Syscomed Werner Kurt Mayrhofer
Mayrhuber Werner Kurt Band: 03/2005
Tanzschule Edgar Kummer
Kummer Edgar Band: 06/2006
TEAMizerovsky - Harald Mizerovsky, Kommunikationstrainer
Mizerovsky Harald Band: 06/2006
The International University Vienna Austria
Dr. Boyer Linda Band: 12/2005
TrainCo Trainingsinstitut GmbH
Neumayer Heinz Band: 12/2005
Verband Österr. Gewerkschaftlicher Bildung - VÖGB - Zentrale Wien
Mag. Letz Sabine Band: 12/2005
Verband Österr. Volkshochschulen - Padag. Arbeits- u. Forschungsstelle
Dr. Filla Wilhelm Band: 06/2007
Verein zur Förderung des ESC Steyr - Eurostudiencentrum Steyr
Mag. Hartl Ingeborg Band: 06/2007
VHS Volkshochschule Baden
Dipl.-Ing. Huber Dietburga Band: 12/2005
Volkswirtschaftliche Gesellschaft Oberösterreich
Mag. Holzinger Rainer Band: 12/2005

VOLKSHOCHSCHULE BRIGITTENAU vhs

Volkshochschule Brigittenau
Mag. Walter Schuster Band: 12/2007
A-1200 Wien, Raffaelgasse 11-13
Tel.: 01 3304195212 Fax 01 3304195260
office@vhs-brigittenau.at www.vhs-brigittenau.at

Volkshochschule Korneuburg
Ehmayer Gabriele Band: 12/2005
Volkshochschule Wiener Neustadt
Mannsberger Wolfgang Band: 06/2007
VWV Projekt RUSZ
Eisenriegler Sepp Band: 06/2003 06/2007
Waldviertel Klinikum
Körner Eva-Maria Band: 12/2005

WIFI Berufsinformationszentrum NÖ
Mag. Sabine Wunderl Band: 06/2007
A-3100 St. Pölten; Rodlstraße 1
Tel.: 02272 B902700 Fax 02742 B902799
office@noe.wifi.at www.noe.wifi.at

Berufsbegleitendes
Universitätsstudium
Studienzentrum Hohe Warte
Master of Business Administration (MBA)
General MBA mit mögl. Schwerpunktsetzung
Magister/Magistra (Mag.)
Internationales Management
Bakkalaureus/Bakkalaurea (Bakk.)
Ökonomie und Unternehmensführung
Doktor/Doktorin (Dr.)
Internationales Management
Fernstudium mit Präsenzseminaren
EU-Abschluss
SMA
SHW
www.sales-manager.at
www.hohe-warte.at
A-1190 Wien, Geweygasse 4A, 01/370 88 77

Wirtschaftsförderungsinstitut der Wirtschaftskammer Niederösterreich
Ing. Stratjel Erich Band: 06/2006
Wagner Johann Band: 03/2005
Wirtschaftstrainer, Coach, Organisationsberater
Hochmayr Horst Band: 12/2005
WU Wien Executive Academy
Dr. Kleinhanns Astrid Band: 12/2005
WWEDU World Wide Education GmbH
Blacher Bernhard Band: 12/2006
Zoom Mag. Kühne-Eisendle Margit
Mag. Kühne-Eisendle Margit Band: 12/2007

Wissenschaftliche Institute, Forschung

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dr. Alexander Karl-Friedrich Band: 12/2007
Dr. Bien Günther Band: 12/2007
Brauer Brunhilde Band: 12/2007
Dr. Brauer Heinz Band: 06/2007 12/2007
Dr. Glanze Peter Band: 12/2007
Dr. Hamel Karl Band: 06/2007
Heiss Franz Band: 06/2006
Dr. Herrde Dietrich Band: 12/2007
Dr. Herrde Eva Band: 12/2007
Dr. Horn Albrecht Band: 12/2007
Dr. Kahl Alice Band: 12/2007
Dr. Klima Herbert Band: 06/2007
Dr. Körner Siegfried Band: 06/2007
Dr. Krämer Manfred Band: 12/2007
Dr. Lange Klaus Band: 12/2007
Dr. Legel Siegfried Band: 12/2007
Dr. Linek Werner Band: 12/2007
Dr. Meier Helmut Band: 12/2007
Michalski Edeltraud Band: 12/2007
Dr. Michalski Klaus-Joachim Band: 06/2007 12/2007
DDr. Mieth Günter Band: 12/2007
Dr. Müller Eva Band: 06/2007
Dr. Schulze Horst Band: 12/2007
Dipl.-Ing. Dr. Sparowitz Lutz Band: 12/2006
Dr. Turre Reinhard Band: 12/2007
Zschocke Hans-Georg Band: 12/2007

ACR - Austrian Cooperative Research
Dipl.-Ing. Dr. Jäger Johann Band: 12/2006
AFFIRIS GmbH - Campus Vienna Biocenter
Dr. Mattner Frank Band: 06/2006
Akademie für Ergotherapie an der Landesnervenklinik Wagner-Jauregg
Hagmair Eva Band: 12/2006
Akademie für Führungskräfte Graz GmbH
Dr. Mandl Dieter Band: 06/2006
Astronomisches Büro Prof. Hermann Mucke
Mucke Hermann Band: 2000 06/2007
Atominstitut der Österreichischen Universitäten
Dipl.-Ing. Dr. Rauch Helmut Band: 1998 12/2005

Bernhard Schwertner Feldorganisation
Schwertner Bernhard Band: 03/2005
Body & Health Academy, School of Public Health
Kainberger Johannes Band: 03/2005
Christian Doppler Forschungsgesellschaft
Dr. Brunner Judith Band: 12/2007
Das Sozialwissenschaftliche Forschungsbüro
Mag. Baumgartner Andreas Band: 06/2006
Department für Populationsökologie der Universität Wien
Mag. Dr. Fiedler Konrad Band: 06/2006

EUCODIS Pharmaceuticals GmbH
Doz. Dr. Wolfgang Schönfeld
A-1230 Wien; Brunner Straße 59
Tel.: 01 866349240 Fax 01 86634449
schoenfeld@eucodis.com www.eucodis.com

Fachhochschul-Studiengang Sozialarbeit FH Campus Wien
Dr. Wilfing Heinz Band: 12/2005
Fachhochschule Technikum Wien
Dipl.-Ing. Dr. Schmöllebeck Fritz Band: 2000 12/2005 06/2007
Fachhochschule Wiener Neustadt für Wirtschaft und Technik GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Detter Helmut Band: 12/2005
Fakultät für Physik
Dr. Kutschera Walter Band: 06/2006
Finanzabteilung der Medizinischen Universität Graz
Dr. Jürgens Günther Band: 12/2006
Dr.med. Tritthart Helmut Band: 12/2006
Hygienicum Institut für Mikrobiologie & Hygiene-Consulting GmbH
Dr. Stelzl Michael Band: 03/2005
IBAF Institut für Baumaschinen, Antriebs- und Fördertechnik GmbH
Dr. Ketting Michael Band: 06/2006
Institut für Bakteriologie, Mykologie und Hygiene, Veterinärmedizinische Universität Wien
DDr. Rosengarten Renate Band: 12/2007
Institut für Geschichte der Medizin der Universität Wien
DDr. Hubenstorf Michael Band: 12/2006
Institut für Organische Chemie
Dr. Mulzer Johann Hermann Band: 06/2006
Institut für osteuropäische Geschichte der Universität Wien
Dr. Suppan Arnold Band: 06/2006
Institut f. Parasitologie u. Zoologie - Veterinärmed. Universität Wien
Dr.med. vet. Joachim Anja Band: 12/2007
Institut für Pflegewissenschaft - Universität Wien
Dr. Seidl Elisabeth Band: 12/2002 06/2007
Institut für Politikwissenschaft, Universität Innsbruck
Dr. Neisser Heinrich Band: 06/2006 bis 12/2007
Institut für Romanistik der Universität Wien
Dr. Metzeltin Michael Band: 06/2006
Institut für Soziologie, Universität Wien
Dr. Schulz Wolfgang Band: 06/2006
Institut für Straßen- und Verkehrswesen, Technische Universität Graz
Dr. Fellendorf Martin Band: 12/2006
Institut für Technologie und nachhaltiges Produktmanagement / WU
Mag. Dr. Vogel Gerhard Band: 1998 12/2005
Institut für Theoretische Chemie der Universität Wien
Dr. Schuster Peter Band: 06/2006
Institut für Theoretische Physik der Universität Wien
Bartl Alfred Band: 06/2006
Institut für Umwelthygiene der Medizinischen Universität Wien
Dr. Groll-Knapp Elisabeth Band: 12/2002 06/2007
Institut für Verfahrenstechnik, Umwelttechnik und Techn. Biowissenschaften, Techn. Universität Wien
Dipl.-Ing. Dr. Hofbauer Hermann Band: 12/2005
Institut für Virologie
Dr.med. Kunz Christian Band: 12/2006
Institut für Zeitgeschichte der Leopold-Franzens-Universität Innsbruck
Mag. Dr. Eisterer Klaus Band: 06/2007
Intercell AG
Unterberger Guido Band: 12/2007
Internationale Gesellschaft für Getreidewissenschaft und -technologie
Dipl.-Ing. Dr. Poms Roland Band: 06/2006
IWA Institut für Wasseraufbereitung
Dr. Reichel Gerd Band: 12/2006
Johannes-Kepler-Universität Linz
Dr. Ardelt Rudolf G. Band: 12/2005 bis 12/2007
Joint Venture Institut
Mag. Bradley Pamela J. Band: 06/2006
Karl-Franzens-Universität Graz, Institut für Informationswissenschaft
Dr.med. vet. Rauch Wolf Band: 06/2006 bis 12/2007
Klinisches Institut für Pathologie der Medizinischen Universität Wien
Dr. Kerjaschki Dontscho Band: 06/2006
Labor für Konstruktiven Ingenieurbau LKI
Dipl.-Ing. Dr. Freytag Bernhard Band: 06/2006 bis 12/2007
Ludwig Boltzmann Institut für Europäische Geschichte
DDr. Rathkolb Oliver Band: 06/2003 12/2005

LUDWIG BOLTZMANN INSTITUT FÜR MEDIZIN- UND GESUNDHEITSSOZIOLOGIE

UNIV.-PROF. DR. JÜRGEN PELIKAN

Ludwig Boltzmann Institut für Medizin- und Gesundheitssoziologie
Univ.-Prof. Dr. Jürgen M. Pelikan Band: 12/2007
A-1090 Wien; Rooseveltplatz 2
Tel.: 01 427748203 Fax 01 427748231
juergen.pelikan@univie.ac.at www.univie.ac.at/bimgs

Ludwig-Boltzmann-Institut für Stadtethologie
Dr. Grammer Karl Band: 1998 bis 12/2007
Ludwig-Boltzmann-Institut für Suchtforschung
Dr.med. Springer Alfred Band: 06/2003 12/2005

DIE MYKOPLASMEN - EXPERTEN

Infektiologie & Klinische Mikrobiologie

Qualitätskontrolle & Bioanalytik

iBMH

mycosafe
mycosafe diagnostics gmbh

www.vu-wien.ac.at/ibmh

www.mycosafe.com

Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
Dr. Klose Manfred Band: 12/2007
Medizinische Universität Wien
Dr. Koppensteiner Renate Band: 06/2006
Mycosafe Diagnostics GmbH
DDr. Rosengarten Renate Band: 12/2007
ÖIBF Österreichisches Institut für Berufsbildungsforschung
Mag. Schlögl Peter Band: 07/2002 06/2007

oiip Österreichisches Institut für Internationale Politik
Austrian Institute for International Affairs

OIIP - Österreichisches Institut für Internationale Politik
ao Univ.-Prof. Dr. Otmar Höll Band: 06/2007
A-1040 Wien, Operngasse 20b
Tel.: 01 5B11106 Fax 01 5B110610
ohoell@oiip.at www.oiip.at

Österreichische Akademie der Wissenschaften, Forschungsstelle für Integrierte Sensorsysteme
Dipl.-Ing. Dr. Sauter Thilo Band: 12/2007
Österr. Bankwissenschaftliche Ges. - Austrian Society for Bank-Research
Mag. Lucius Otto Band: 06/2006
Österreichisches Institut für Verpackungswesen an der WU Wien
Rieder Thomas Maximilian Band: 06/2007
OTI Institut für Okologie, Technik und Innovation
Dipl.-Ing (FH) Hönecke Angelika Band: 12/2007
Polymun Scientific Immunbiologische Forschung GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Katinger Hermann Band: 12/2005
Restaurierung von Büchern und Grafiken Mag. Andrea Frankl
Mag. Frankl Andrea Band: 12/2005
Sächsische Akademie der Wissenschaften zu Leipzig
Dr med. Haustein Uwe-Frithjof Band: 12/2007
Schweißtechnische Zentralanstalt
Dipl.-Ing. Dr. Wichart Klaus Band: 03/2005
SMA Sales Manager Akademie
DDr. Linnert Peter Band: 12/2002 06/2007
SORA Institute for Social Research and Analysis Ogris & Hofinger GmbH
Mag. Ogris Günther Band: 06/2007 12/2007
Technische Universität Bergakademie Freiberg
Dr. Konzack Günter Band: 12/2007
Technische Universität Berlin
Dr. Balla Balint Band: 12/2007
Technische Universität Graz
DDr. Hoedl Erich Band: 07/2002 bis 03/2005
Dipl.-Ing. Dr. Sünkel Hans Band: 06/2006 bis 12/2007
Technische Universität Graz - Versuchs- und Forschungsanstalt für Hochspannungstechnik
Dipl.-Ing. DDr Muhr Michael Band: 09/2004 06/2007
Technische Universität Wien - Institut für Mechanik und Mechatronik
Dipl.-Ing. Dr. Mack Werner Band: 12/2006
Technische Universitat Wien, Institut für Baustatik
Dipl.-Ing. Dr. Rubin Helmut Band: 12/2007
Technische Universität Wien, Institut f. Elektr. Meß- u. Schaltungstechnik
Dipl.-Ing. Dr. Magerl Gottfried Band: 12/2007
Technische Universität Wien, Inst. f. Thermodynamik u. Energiewandlung
Dipl.-Ing. Dr. Haider Markus Band: 12/2007
Dipl.-Ing. Dr. Ponweiser Karl Band: 06/2006
Universität Wien, Bibliotheks- und Archivwesen, Fachbereichsbibliothek Theater-, Film- und Medienwissenschaft
Mag. Payr Martina Band. 06/2003 06/2007
Univ. f. Bodenkultur Wien, Institut für Hydraulik und landeskulturelle Wasserwirtschaft
Dipl.-Ing. Dr. Klik Andreas Band: 12/2002 06/2007
Universität für angewandte Kunst Wien
Dipl.-Ing (FH) Petsch Silke Band: 06/2006
Universität für Musik und darstellende Kunst Wien, Filmakademie Wien
Glück Wolfgang Band: 1999 06/2004 bis 03/2005
Universität Salzburg, Theologische Fakultät
Dr. Schmidinger Heinrich Band: 12/2007
Universität Wien
Dr. Liessmann Konrad Paul Band: 06/2007 12/2007
Universität Wien, Fakultät f. Sozialwiss., Institut für Staatswissenschaft
Dr. Manoschek Walter Band: 06/2007
Universitat Wien, Institut für Finanzrecht
Dr. Doralt Werner Band: 12/2006
Universität Wien, Institut für Soziologie
Dr. Girtler Roland Band: 12/2003 bis 12/2007
Universität Wien, Institut fur Wirtschaftswissenschaften

Dr. Bellen Alexander Van der Band 1998 bis 12/2007
Universität Wien, Institut für Zeitgeschichte
Dr. Botz Gerhard Band 06/2006
Universität Wien, Institut für Zoologie
Mag. Dr. Salvini-Plawen Luitfried Band 03/2004 06/2007
Universitätsklinik Innsbruck, Institut für Pathologie
Dr. Moser Patrizia Lucia Band: 06/2007
V.I.N.C.A. - Institut für Naturschutzforschung und Ökologie GmbH
Dr. Willner Wolfgang Band 12/2005
Verein Makroskopisch-Anatomische Gesellschaft
Dr. med. Anderhuber Friedrich Band: 12/2006
Veterinärmedizinische Universität Wien, Büro der Vizerektoren
Dr. Swetly Peter Band 12/2007
Veterinärmed. Univ. Wien, Institut für Pharmakologie und Toxikologie
Dr. med. vet. Schmerold Ivo Band 12/2007
Vienna School of Clinical Research
Mag. Janko Christa Band: 12/2005
Webster University Vienna
Dr. Hirsh Arthur E. Band: 2001 06/2007
WZ Wien Wissenschaftszentrum Wien
Mag. Holzmann-Jenkins Andrea Band: 12/2005
Zentrum für Anatomie und Zellbiologie der Medizinischen Univ. Wien
Dr. med. Pavelka Margit Band 03/2005
Zentrum für Biomedizinische Technik und Physik
Dipl.-Ing. Dr. Moser Ewald Band 06/2006

Chemie

Air Liquide Austria GmbH
Lang Diethard Band 06/2006
B.R.A.H.M.S. Diagnostica GmbH
Schmidt Hermann Band: 12/2006
BASF Österreich GmbH
Frankenstein Herbert Band: 12/2005
Brenntag CEE GmbH
Frühauf Martin Band: 12/2007
BULS chem&more Handels GmbH
Schwarz Wolfgang Band: 03/2005
Chemcon GmbH Technisches Büro für technische Chemie
Dipl.-Ing. Dr. Strasser Karoline Band: 12/2005
Dipl.-Ing. Thonhauser GmbH
Dr. Mautner Markhof Marcus Band 12/2006
Donau Chemie AG
Dipl.-Ing. Krassny Alain Francois de Band: 1998 2001 06/2006
Fa. R. Kumbein, Schädlingsbekämpfung, Desinfektion, Beratung
Kumbein Rudolf Band 12/2005
Finalit Komplett-Steinpflege GmbH
Ing. Mag. Leidinger Margit Band 03/2005
Henkel Central Eastern Europe GmbH
Dr. Seif Johann Band 12/2002 06/2007
Inovia Hutzinger GmbH & Co KG
Dr. Hutzinger Michael Band 12/2006
Julius Holluschek Chemische und Waschmittelindustrie GmbH
Holluschek Werner Franz Band: 03/2005
Köttermann GmbH Austria
Wieltschnig Peter Band 12/2006

maichem solutions

MAICHEM Solutions Chemie GmbH
Dr. Bernhard Maier Band: 06/2007
A-1130 Wien, Maxingstraße 74/6
Tel.: 01 8764409 Fax 01 876440015
office@maichem.com www.maichem.com

PPG Austria Handels GmbH
Lanzersdorfer Werner Band 06/2006
Sciotec GmbH - Biochemie-Labor
Dr. Missbichler Albert Band 03/2005
Sun Chemical AG
Mag. Lackner Andreas Band 06/2006
Tesa GmbH
Mag. Kernmayer Peter Band: 06/2003 12/2005

Audio, Video, HiFi, Elektrotechnik - Erzeugung

Ohne Angabe der Dienststelle:
Gerstbauer Robert Band 12/2006
Ing. Kovarik Klaus Band 03/2005

„1080p" Audiovisuelle Systeme GmbH
Chuchlik Thomas Band 12/2006
AKG Acoustics GmbH
Ing. Madl Harald Band 12/2005
Reinprecht Alfred Band: 12/2007
AKI Entwicklungs- und VertriebsgmbH
Traint Heinz Band: 06/2006
AnD Automation GmbH
Kaltseis Gerhard Band 06/2006
Arnold Elektronik GmbH
Dipl.-Ing. Arnold-Sittig Marion Band 12/2007
Austria Gaming Industries GmbH
Hiten Charles Band 12/2005
AV Digital Audio - Videotechnik GmbH
Mag. Grubmüller Sabine Band 12/2006
Ing. Kinsperger Helmut Band: 12/2007
AVISYS Electronics GmbH
Mag. Yoneda Birgit Band 03/2005
Benedict GmbH
Ing. Tötzel Werner Band 12/2006
Buxbaum Automation GmbH
Ing. Buxbaum Dietmar Band 06/2006
Commend Österreich GmbH
Dipl.-Ing. Schmid Christian Band 06/2006
Dialog Elektrogeräte VertriebsgmbH
Ing. Kainrath Peter Band 12/2005

ECOMAL Austria GmbH
Ing. Schweighoter Andreas Band 12/2006
Electric Engineering GmbH
Werner Florian Band: 06/2006
Elektro & Electronic Landsteiner GmbH
Ing. Landsteiner Thomas Band 06/2006
Elektro Gradinger Christian Adalbert
Gradinger Christian Adalbert Band 06/2007
Elektro Kienböck OEG Elektrohaushaltsgeräte mit Perfekt Service
Kienböck Franz Band. 06/2006
Elektro Volland GmbH
Volland Hans Band 06/2007
Elektrotechnik Wolfgang Gratzer GmbH
Gratzer Woltgang Band 03/2005
ELIN EBG Traction GmbH
Ing. Serjannis Christian Band 06/2003 09/2003 12/2005
Event Electric Associates of Emc - Emc Eventelectric GmbH
Kohl Andreas Band 03/2005
Expert Elektro Leitner GmbH
Leitner Hannes Band 12/2006
Fa Hans Schütt, HS Hausgeräte Service
Schütt Johann Band: 06/2006
Fa Kitzler Thomas - Hifi, TV, Video - Meisterbetrieb
Kitzler Thomas Band 12/2005
Fa Spath Kabel-TV Service Werkstätte f. Radio- und Fernsehanlagen
Weimüller Elisabeth Band 06/2006
Fa Thomas Gehringer
Gehringer Thomas Band 12/2006
Fernsehstudio Mödling Inh. Bernd Seper
Seper Bernd Band: 12/2006
FIS Organisation GmbH
Seeck Peter Band 12/2007
Götschmann Diaprojektoren Inh. Ulrich Götschmann
Götschmann Ulrich Band: 03/2005

HAGEMEYER

Hagemeyer Austria GmbH
Einzinger Otto Band. 12/2005
Mag. (FH)Nicole Schuh Band: 06/2003 06/2007
A-1210 Wien, Prager Straße 243
Tel.: 01 291260 Fax 01 29126835
nicole.schuh@hagemeyer.at www.hagemeyer.at

Mag. (FH) Schuh Nicole Band 06/2003 06/2007
Ing. Johann Grath EDV-Peripherie Meßtechnik Elektronik
Ing. Grath Johann Band 2001 06/2006
Ing. Sturma & Partner KEG
Ing. Sturma Alfred Band. 06/2003 06/2007
Kraftwerk Living Technologies GmbH
Ing. Hofer Christian Band 12/2006
Kreuzgruber GmbH
Dipl.-Ing. Löw Christian Band 12/2005
LB-Electronics GmbH
Ing. Marik Alexander Band 06/2007
Lederhilger Alois Automatisierungstechnik
Lederhilger Alois Band: 03/2005
Licht - Service Wien Informationstechnologie Projekte GmbH
Ing. Svec Martin Band. 06/2006
LightDec® Austria Light Solution Softwareentwicklung C7 GmbH
Dipl.-Ing. Triebl Alois Band: 06/2006
Mag. Gernot F. Augustin, CSS Raumklangsysteme
Mag. Augustin Gernot F. Band 12/2005
Music Company Ton- und Lichtanlagen - Verleih und Verkauf Lorenz KEG
Lorenz Roman Band 12/2006
Nähstube Schramm Nähmaschinen - Service
Ing. Schramm Elisabeth Band: 12/2005
Pepperl + Fuchs GmbH Austria - DI Thomas Brezina
Dipl.-Ing. Brezina Thomas Band 03/2004 06/2006
Radio Video Galos GmbH - Verkauf-Werkstätte-Antennenbau
Gandl Peter Band 06/2007
REGRO Elektro-Großhandel GmbH
Ing. Bauer Helmut Band: 12/2006

rsm.at mechatronik GmbH
Gerhard Kraus Band 12/2007
A-1210 Wien; Donaufelderstraße 47
Tel.: 01 27261640 Fax 01 272616422
kraus@rsm.at www.rsm.at

SBS Handels GmbH System - Beratung - Service f. elektrotechn. Produkte
Eggerstorfer Marcus Band: 12/2005
Schäcke Elektrogroßhandels-GmbH
Pehringer Rudolf Band: 12/2005
Schönbeck Hifi TV-Video
Schönbeck Gerhard Band 12/2005
Schrack Energietechnik GmbH
Treitler Bruno Band 03/2005
Siblik Elektrik GmbH & Co KG
Pircher Andreas Band 12/2007
Sony Austria GmbH
Ing. Weitz Joset Band: 12/2006
Stand By Veranstaltungstechnik
Jordan Michael P. Band: 06/2007
Stöglehner Alois, Elektroinstallationen
Stöglehner Alois Band 06/2006
Styria Hifi Kunst Studio Peter Haidinger
Haidinger Peter Band 12/2005
Teleservice Gallaun KG
Gallaun Wilfried Band 12/2006
Trowa Elektronik Dietmar Asen KG
Asen Dietmar Band 06/2007
V&C Kathodischer Korrosionsschutz GmbH
Nolz Alfred Band. 06/2006
VA TECH Elin EBG Haustechnik GmbH & Co
Magnes Philipp Band 03/2005
Wolfesberger Josef Band 12/2005

Varta Batterie GmbH
Mag. (FH) Friedl Alexandra Band: 03/2005
W. Juritsch Radio - Fernsehen - Service
Juritsch Wolfgang Band: 12/2005
W.P. Fastl GmbH
Fastl Peter Band: 12/2005
Walter Daller Auto-Elektrik
Daller Walter Band: 06/2006
Wohner GmbH - Elektrotechnische Systeme
Ing. Racek Günther Band: 2001 bis 06/2003 06/2007
Wolfgang Schnöll Elektrounternehmen
Schnöll Wolfgang Band: 12/2005

Computer, Computersysteme, Büromaschinen

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dr. Kriesel Werner Band: 12/2007

allyouneed online

allyouneed Online Internetvermarktungs GmbH
Michael Swoboda Band: 12/2007
www.ayno.at

Aplica Meß- und Prüftechnik GmbH
Ing. Erhart Werner Band: 06/2006
BEKO Engineering & Informatik AG
Michal Paul Band: 1999 bis 07/2002 06/2006
BENQ Austria GmbH
Grumbir Matthias Band: 12/2006
Bimmer - EDV
Bimmer Christian Band: 03/2005
büro+technik Beratung-Verkauf-Service-Reparaturen Buchgraber Siegfried
Buchgraber Siegfried Band: 12/2007
Büro-Computertechnik EDV-Gesamtlösungen Fritz Stöger
Stöger Fritz Band: 12/2005
Co-Systems Consulting GmbH
Payer Alfred Band: 03/2005
Comple at IT - EDV Lösungen GmbH
Binter Manfred Band: 12/2005
Computer Magnet GmbH
Magnet Wolfgang Band: 12/2006

EMC Computer Systems Austria GmbH
Thomas Barwinek Band: 12/2007
Ing. Miklas Leopold Band: 12/2005
A-1120 Wien; Am Euro Platz 1/4
Tel.: 01 59952400 Fax 01 5995295400
barwinek_thomas@emc.com www.emc2.at

EMT GmbH - electronic measurement and trading
Ing. Kurt Müller Band: 07/2002 06/2007
A-2620 Neunkirchen; Wiener Straße 4/16, PF 71
Tel.: 02635 71030 Fax 02635 7103015
emt@emt-mueller.at www.emt-mueller.at

Epos Handelsunternehmen Günther Lang KEG Kassensysteme
Lang Günther Band: 03/2005
Geba Elektronische Geräte und Bauteile HandelsgmbH
Nemeth Werner Band: 12/2005
Hitachi Data Systems GmbH
Heftberger Horst Band: 12/2006
Mag. (FH) Horvath Jürgen Band: 06/2007
Höbart & Partner GmbH
Höbart Willibald Band: 06/2006
IBM Österreich GmbH
Czachs Michael Band: 12/2007
Fila Brigitte Band: 12/2006
Ing. Hackl Richard Band: 12/2006
IDS Austria GmbH
Moltasch Manfred Josef Band: 12/2007
Inky Stix
Stix Johann Band: 12/2006
IRV Datenverarbeitung GmbH
Ing. Volf Ronald Band: 2001 06/2006
Knapp Systembetreuung GmbH
Knapp Manfred Band: 12/2005
Konica Minolta Business Solutions Austria GmbH
Ing. Mattes Hannes Band: 12/2007
Kren Computerperipherie GmbH
Kren Alfred Band: 1999 06/2007
KSI Kontakt-Systeme Inter GmbH
Kaufmann Gerd Band: 2000 06/2006
Kyocera Mita GmbH Austria
Dipl.-Ing.(FH) Süssmayer Martina Band: 06/2007
Lenovo Group
Mag. Zodl Helmut Band: 12/2007
Panound Engineering
Pichler Rupert Band: 06/2007
PC-Ware Austria GmbH
Dekan Marcus Band: 2001 06/2007
Play Art Multimedia Handels GmbH
Schnalzger Heimo Band: 12/2007
Progate Solutions Progate Trading GmbH
Ing. Trethan Werner Band: 12/2005
Rudolf Handl Softwareentwicklung
Handl Rudolf Band: 06/2006
Storage Technology Austria GmbH

International Distribution System

IDS Austria Handels GmbH

Soldanellenweg 53/2/L1
1220 Wien – Österreich
www.idsdistribution.com

Tel +43(1) 280 20 82-00
Fax +43(1) 280 20 82-99
info@idsdistribution.at

Ettenauer Thomas Band: 06/2006
Sun Microsystems GmbH
Dipl.-Ing. Silber Georg Band: 12/2006
Symbol The Enterprise Mobility Company Technologies GmbH
Jonasson Wolfgang Band: 12/2006
Tally Genicom GmbH
Kolmbauer Brigitte Band: 12/2005
Rysavy Gerhard Band: 12/2005
Tonex EDV-Zubehör HandelsGmbH
Wallner Gertraud Band: 06/2006
World Trade Marks Management Artmüller GmbH & Co. KG
Ing. Hameseder Jürgen Band: 12/2005
Xerox Austria GmbH
Dipl.-Ing. Teichert Roman Band: 12/2007
Dipl.-Ing. Winkler Martin Band: 12/2005

Computerzubehör

HR Force EDV-Beratung GmbH
Ing. Hawle Peter Band: 03/2004 06/2007
Nescom EDV GmbH
Neugebauer Martin Band: 12/2002 03/2005

Telekommunikation

Ohne Angabe der Dienststelle:
Daxböck Elfriede Band: 12/2006
Mag. Gottschalk Harald Band: 03/2005
Grausam Marcus Band: 12/2006

3 United Mobile Solutions AG
Mag. Holle Oliver Band: 12/2005
A.K.T. Ing. Günther
Ing. Günther Harald Band: 06/2006
Alcatel Austria AG
Mag. Klier Manuela Band: 06/2007
Anixter Austria GmbH
Ing. Koschi Gerhard Band: 06/2007
Aphona Kommunikationssysteme Entwicklungs- und VetriebsgmbH
Ing. Runser Norbert Band: 12/2005
Ascom Austria GmbH
Bernhofer Peter Band: 12/2005
Soldan Wolfgang Band: 06/2007
Avaya Austria GmbH
Hirschmann Gerhard Band: 06/2006
Ing. Mag. Pomper Gerald Band: 06/2006
BelTel Mobile GmbH
Dipl.-Ing. Forer Josef Band: 12/2007
Buongiorno E-mail Services GmbH
Mag. Bottaro Marcantonio Band: 03/2005
Ce Solutions Creative Entertainment
Wallner Markus Band: 12/2005
CNT Holding AG
Mag. Höhn Herbert Band: 06/2007

CTN GmbH
Ing. Schebesta Eduard Band: 06/2006
DIMOCO Direct Mobile Communications GmbH
Tauchner Gerald Band: 12/2006
eCOUNT GmbH
Dusek Erika Band: 12/2006
ELPRO Elektronische Geräte Produktions GmbH
Ing. Haschka Herbert Band: 12/2007
Fa. Florian Reimoser
Reimoser Florian Band: 12/2005
Flextronics International GmbH
Weide Marc van der Band: 06/2007
Funk Fuchs GmbH & Co KG
Leithenmayr Andreas Band: 03/2005
Handy-Time B.I.G. Handels GmbH
Ben-Zie Yitshak Band: 12/2006
HTC Vertriebs GmbH
Dipl.-Ing. Höllinger Jürgen Band: 06/2007
Inode GmbH
Gredenberg Michael Band: 06/2006
Inscab GmbH
Kosta Otto Band: 06/2006
IT-Technology Gesellschaft für industrielle Elektronik und Informationstechnologie mbH
Ing. Frinder Werner Band: 03/2005
Kapsch AG
Mag. Kapsch Georg Band: 12/2005 bis 12/2007
Kapsch BusinessCom AG
Bauer Walter Band: 12/2006
Laister Robert Band: 12/2005
Kapsch CarrierCom AG
Futterknecht Peter Band: 06/2007
Koller Alfred Band: 12/2006
KOMSA Data & Solutions GmbH
Bergk Robby Band: 12/2007
Köstenbaumer & Co OEG (Abramovic & Sarman OEG)
Sarman Sandro Band: 12/2005
Materna Information & Communications GmbH
Dipl.-Ing. Tzschoppe Thomas Band: 12/2007
Mediainvent Service GmbH
Lindner David Alfred Band: 12/2006
Mikom Vertrieb und Service GmbH
Ing. Wenty Thomas Band: 12/2006
mobilkom austria AG & Co KG
Dr. Passath Gerald Band: 03/2005
Mag. Winnicki-Eisenhuth Daniela Band: 12/2005
NextiraOne Austria GmbH
Mag. Plein Nicole Band: 12/2005
NTS Netzwerk Telekom Service AG
Madrunter Michael Band: 06/2006
NXP Semiconductors Austria GmbH
Ing. Müllner Ernst Band: 06/2007
OBYS - Our Business Your Success, Wolfgang Stuhl
Stuhl Wolfgang Band: 12/2007
ONE GmbH
Mag. Putzi Gerold Band: 03/2005
Photeon Technologies GmbH
Dr. Seyringer Heinz Band: 06/2006
Rathmann & Rathmann OEG
Rathmann Peter Band: 06/2007
Sagem Communication GmbH
Mag. Riebler Wolfgang Band: 12/2006
Siemens AG Österreich, Communications
Ing. Perschy Gerhard Band: 07/2002 06/2003 12/2005
Siemens Business Services GmbH
Nedelko Klaus Band: 03/2005
Sprint International Austria GmbH
Valenta Alexander Band: 06/2006
System Five Information Technology GmbH
Dipl.-Ing. Lang Bernd Band: 06/2007
TELCOMSAT Ing. Wagesreiter
Ing. Wagesreiter Jürgen Band: 12/2007
Tele2UTA Telecommunication GmbH
Mag. Amlacher-Degos Claire Band: 06/2007
Mag. Klammer Kathrin Band: 12/2005

Telekom Austria AG
Dr. Stefano Colombo Band: 06/2007
A-1020 Wien, Lassallestraße 9
Tel.: 059 059220001 Fax 059 059220090
www.telekom.at

Telekom Austria AG
Mag. Anton Steinringer Band: 06/2007
A-1020 Wien, Lassallestraße 9
Tel.: 059 059137001 Fax 059 059220090
anton.steinringer@telekom.at www.telekom.at

Telekom Austria AG
Dr. Colombo Stefano Band: 06/2007
Giakamosis Andreas Band: 12/2007
Mag. Schieszler Gernot Band: 06/2007
Mag. Steinringer Anton Band: 06/2007
Tweraser Christian Band: 12/2005
Telekom Building-Systems GmbH
Rebernig Johann Band: 03/2005
Teleroute GmbH Österreich
Dr. Behrendt Rainer Band: 12/2005
teleshop® Nachrichtentechnische Produkte GmbH
Wagner Michael Band: 12/2006
Telesolution - Günter Zefferer
Zefferer Günter Band: 06/2006
Tellabs Austria Vertriebs GmbH
Erben Karl Band: 09/2003 03/2005
Terrestar Austria GmbH
DDr. Seitinger Heinz Karl Band: 12/2007
Tetron Sicherheitsnetz Errichtungs- und BetriebsgmbH
Mag. Krumpel Bernhard Band: 12/2006
UTA Telekom AG
Walcher Robert Band: 03/2005

Wimax Telecom GmbH
Dipl.-Ing. Ziegelwanger Peter Band: 06/2006
WNT Telecommunication GmbH
Ing. Vock Reinhard Band: 12/2006
X-Mobile GmbH
Yigitsoy Yalein Band: 12/2007

EDV-Dienstleistungen

Ohne Angabe der Dienststelle:
Billmaier Erwin Band: 12/2007
Dipl.-Ing. Höbart Andreas Band: 03/2005
Mag. Lanzerstorfer Susanne Band: 03/2005
Minikus Leopold Heinrich Band: 12/2006
Rotter Marion Band: 06/2006
Seiringer Alfred Band: 12/2005

3+1 IT Systems Thomas Glocker EDV-Beratung
Glocker Thomas Band: 12/2005
ABN eSolutions & Consulting
Ing. Klim Alexander Band: 06/2006
ADP Dealer Services Österreich GmbH
Kaspret Wilhelm R. Band: 12/2006 06/2007
Advanced IT-Consulting Dipl.-Ing. Michael Schürz EDV Dienstleistung
Dipl.-Ing. Schürz Michael Band: 12/2005

ae consult
Planung – Beratung – Schulung
IT Management Solutions

ae consult IT Management Solutions GmbH
Ing. Alfred Ecker Band: 12/2007
A-2514 Traiskirchen, Oskar Kokoschka-Gasse 13
Tel.: 0664 8491045
alfred-ecker@aeconsult.at www.aeconsult.at

Air Access-Koller KEG - EDV Dienstleistungen
Koller Michael Band: 03/2005

AllesEDV Seitl und Wismair OEG
Seitl Martin Band: 12/2006
Ammonit EDV Consulting GmbH
Cerny Beate Band: 06/2006
Andreas Strasser EDV-Beratung
Strasser Andreas Band: 06/2006

Andreas Sturm Webrevolution Internetagentur
Andreas Sturm Band: 06/2007
A-3354 Wolfsbach, Bubendorf 204
Tel.: 0660 5203171
office@webrevolution.at www.webrevolution.at

apc interactive

APC Interactive Solutions AG
Gerald Wallner Band: 06/2007
A-1200 Wien; Brigittenauer Lände 50-54/1/2
Tel.: 01 3342999800 Fax 01 3342999900
gerald.wallner@apcinteractive.net www.apcinteractive.net

Apro Plank & Pressl GmbH
Plank Christian Band: 06/2007
Atos Origin GmbH
Dipl.-Ing. Jessenk Karl Band: 12/2007
Vielhaber Robert Band: 12/2005
Attingo Informationstechnologie GmbH
Dipl.-Ing. Ehrschwendner Nicolas Band: 06/2006
Audatex Österreich GmbH
Ing. Wagner Hannes Band: 12/2007
Austerhuber Alfred EDV-Beratung und Software
Austerhuber Alfred Band: 06/2006
Austrian Payment - System Services GmbH
Mag. Starsich Gerhard Band: 12/2005
Avnet Technology Solutions Handels GmbH
Ing. Mag. (FH) Rudolf Roman Band: 06/2007

Axelion IT & Consulting GmbH
Ohler Ernst Band 12/2005
Baan Business Systems Headquarter
Baan Paul Johan George Band 1998 bis 12/2007

beiT-Consulting GmbH
Ing. Werner Becher Band 06/2006 06/2007
A-1020 Wien, Springergasse 3
Tel 01 21987900 Fax 01 219879013
becher@beit.at www.beit.at

BIConcepts IT Consulting GmbH
Dipl.-Ing Gfall Thomas Band 12/2007
Bilcom Hardware, Software, IT-Consulting Eren Kilic KEG
Mag Kilic Eren Band: 06/2006
bit Business & IT Consulting GmbH
Dipl -Ing. Prodinger Erwin Band 12/2002 06/2007
Bluestep.com IT-Services GmbH
Mag (FH) Walther Stefan Band 06/2006
Büll Informatik GmbH
Dipl -Ing Dr Sekerka Christian Band 12/2006

c-concept projectmanagement GmbH
Hermann Gschiel Band 12/2007
A-8074 Grambach, Parkring 18
Tel : 0316 405646 Fax 0316 405685
gschiel@c-concept.com www.c-concept.com

Circon Circle Consulting AG
Wahl Peter Band. 12/2006
CIS-Software
Schobesberger Otto Band 06/2007
Cisco Systems Austria GmbH
Wolf Carlo Band 12/2006
Compass-Datenbank GmbH
Schaden Günter Band 06/2006
Components & Solutions Next System Vertriebs GmbH
Ing Mag. (FH) Gausterer Robert Band: 12/2005
Computer Service Components GmbH
Ing. Sames Andreas Band. 12/2005
Computer Steiner GmbH
Steiner Berndt Band 06/2006
Computer-Klinik Lechner Josef
Lechner Josef Band 12/2005
Computernotruf
Somkuti Sandor Band 06/2006
Consulting training e-learning Ing Wolfgang Karner
Ing. Karner Wolfgang Band 06/2007
coop unlimited informationssysteme gmbh
Dipl -Ing Steinscherer Christian Band: 12/2007
CPB Software AG
Jenecek Werner Band 06/2003 06/2007

CoreTec IT Security Solutions GmbH
Ing Manfred Kirisits Band 12/2007
A-1040 Wien, Wiedner Hauptstraße 15
Tel 01 503727310 Fax 01 503727399
m.kirisits@coretec.at www.coretec.at

CWC GmbH, Cerebrum Web Consulting
Aumayr Arnold Band 06/2004 06/2007
DATA SYSTEMS Austria AG
Ing. Westermayer Arnold Band 12/2007
DATO Denkwerkzeuge® Wulz & Meesen OEG
Wulz Herbert Band 12/2005
dBIT Computer & Softwaresysteme Pogatschnig Dietmar
Pogatschnig Dietmar Band 12/2005
Die Schraube, Web Development - Internetlösungen - Beratung
Eisinger Dietmar Band 12/2007
DMC GmbH
Kloner Gert Band: 12/2006
EBCONT electronic business consulting team GmbH
Weißenlehner Rupert Band: 06/2006
ECOnet Kommunikations und Informations GmbH
Ing Simkovics Ulrike Band 06/2006
Ecoware Datenverarbeitung GmbH
Mag Schwabe Günter Band 07/2002 09/2003 12/2005
Ectacom GmbH
Spasov Tomé Band 12/2007
EDV Hard- und Software Klaus Krumhuber
Dipl -Ing Krumhuber Klaus Band: 12/2005
EDV Hofmann Johann
Hofmann Johann Band 12/2005
EDV-Betreuung Rogl Alexander
Rogl Alexander Band 06/2006
Emerion WebHosting GmbH
Hilmar Bernd Band: 12/2007
Lintner Monika Band 12/2006
Eudaptics Software GmbH
Dipl.-Ing Dr. Kranner Gerhard Band: 06/2006
Euro Net GmbH - Computer Software Beratungs- und VertriebsgmbH
Latour Michael de Band: 06/2007
Eurosystems Datenverarbeitungs GmbH
Rheinwald Wolfgang R Band 12/2007
First Data International GmbH
Mag Philippitsch Andreas Band 06/2007
Fischel GmbH

Industry Leaders Rely On Oracle

#1

Financial Services

Communications

Public Sector

Retail

Professional Services

Get Better Results With Oracle

ORACLE

oracle.com

or call 0800 29 76 26

Dipl.-Ing. Fischel Georg Band: 06/2006
G-BIS EDV Dienstleistungen GmbH
Pichl Ralf Band: 12/2005
Global Network Communication - IT Forschung und Entwicklung GmbH
Krammer Gerhard Band: 12/2005
GPE IT Solutions GmbH
Puschitz Wolfgang Band: 03/2005
GranIT EDV-Dienstleistungs GmbH
Kohmaier Maximilian Band: 12/2007
Handshake HandelsgmbH
Neuber Anton F. Band: 12/2005
Hedab VerwaltungsgmbH, visions network
Dipl.-Ing. Reinprecht Claus Band: 06/2006
Hit Consulting für humane IT GmbH
Rohringer Walter Band: 06/2003 12/2005
Hödlmoser & Pockenauer OEG
Dipl.-Ing.(FH) Pockenauer-Gramiller Gerhard Band: 12/2005
HPC Duale Zustellsysteme GmbH
Schneider Josef Band: 12/2007
HR Force EDV-Beratung GmbH
Homole Michael Band: 07/2002 06/2006
Hütter Kommunikationstechnik Netzwerk-Infrastruktur f. Office & Industrie
Ing. Hütter Alexander Band: 06/2007
Image Ware Scanner Service GmbH
Hicker Walter Band: 12/2005
IMTF Software GmbH
Drescher Christian R. Band: 06/2006
Informance, Design & Technik Ing. Thomas Seitz
Ing. Seitz Thomas Band: 03/2005
Informations-Technologie Austria GmbH
Gartner Johann Band: 12/2006
Ing. Heribert Kueß Fa. Support by heriK
Ing. Kueß Heribert Band: 03/2005
Ing. Mag. Robert Lisberger - EDV-Dienstleistung
Ing. Mag. Lisberger Robert Band: 06/2006

INGOLUTION
EDV-Organisations- und BeratungsgmbH

Ingolution EDV-Organisations- BeratungsgmbH
Ingo Neururer Band: 12/2007
A-1040 Wien, Weyringergasse 28a-30/3/3b
Tel.: 01 5056009 Fax 01 505600966
i.neururer@ingolution.com www.ingolution.com

Initiative EDV GmbH
Resperger Josef Band: 06/2003 06/2007
Inline-Service IT-Solutions GmbH
Mag. Nusser Walter Band: 06/2006
IO-Tec Ing. W. Baumgartner - EDV - Dienstleistung
Ing. Baumgartner Wolfgang Band: 06/2003 12/2005
IPS-Vertriebsgesellschaft für innovative EDV- Produkte u. -Systeme mbH
Ing. Handl Günter Band: 2001 07/2002 09/2003 06/2006
Isis Industriesoftware & Automatisierungs-GmbH
Ing. Bauer Thomas Band: 12/2005
Itema - EDV-Dienstleistungen & Handel, Webdesign & Netzwerktechnik
Ing. Teufel Martin Band: 06/2006
IT Finance Consulting GmbH
Kiss Andreas Band: 12/2003 06/2007
IT Spirit, Grubböck & Lindorfer OEG
Mag. Lindorfer Wolfgang Band: 12/2006
IT Wall Information Technologies Wallentin GmbH
Wallentin Helmut Band: 06/2003 06/2006
IT-Consulting DI Walter Asperl
Dipl.-Ing. Asperl Walter Band: 12/2005
IT-Solutions by Sulak
Sulak Thomas Band: 06/2006
Itelligence Business Solution GmbH
Heidenreich Klaus Band: 06/2006
ITP IT Services Paier GmbH Netzwerk - Support - Entwicklung
Paier Wolfgang Band: 03/2005
Join Vision E-Services GmbH
Immler Reinhold Band: 12/2006
k-lab Media Design GmbH
Graf Alexander Band: 12/2006
Kalloch EDV Dienstleistungen KEG
Kalloch Barbara Band: 03/2005
KAROS Consulting GmbH
Dr. Krausch Martin Band: 06/2007
Lawvision Dr. Bernd Schauer
Dr. Schauer Bernd Band: 12/2007
Lemon42 IT, Web und Software GmbH
Mag. Schill Waltraud Band: 12/2006
LGVsoft HR Dienstleistungen GmbH
Hölzl Leonhard Band: 12/2005
M & S EDV-Methoden & Systeme GmbH
Mag. Meissner Wolfgang Band: 03/2005
M&M Softwareentwicklung Netzwerksupport Bauerecker OEG
Bauerecker Gerald Band: 12/2005
Mailer Franz Dienstleistungen in der automatischen Datenverarbeitung
Mailer Franz Band: 12/2005
Mann & Mouse IT Services GmbH
Mag. Schröckner Reinhard Band: 12/2005
Marcand Informationsmanagement GmbH
Dipl.-Ing. Klopfer Andreas Band: 06/2006
Mario Bono EDV Dienstleistungen
Bono Mario Band: 03/2005
MByte Kasper & Blumenschein OEG
Mag. Kasper Harald Band: 12/2005
McSHARK Multimedia AG / Die Apple Center
Schneider Konstantin Florian Band: 1998 03/2005
MEHR-EDV Dienstleistung & Handel Inh. Gerhard Mehr
Mehr Gerhard Band: 03/2005
Mittelständische Anwendersoftware Mag. Thomas Kohl
Mag. Kohl Thomas Band: 06/2006
MSG Systems
Horvath Franz Band: 2001 12/2005
my Con IT-Consulting GmbH

Brandner Ursula Band: 12/2006
Nestec Logistics Scharf OEG
Scharf Alexander Band: 06/2006
NTS Netzwerk Telekom Service AG
Schuster Patrik Band: 06/2006
NTX-BackOffice Consulting Group GmbH
Kastenhofer Hans Band: 06/2006
Onyx Trading Consulting Ing. Neuböck Hans
Ing. Neuböck Hans Band: 03/2005
ORACLE Austria GmbH
Mag. Göschl Günther Band: 2000 2001 06/2007
Osiatis Computer Services GmbH
Mag. Musil Robert Band: 12/2005
Performing Facilities Software & Consulting GmbH
Steger Bernhardt Band: 12/2006
plus Internetservice GmbH
Mag. (FH) Schmelzer Manfred Band: 06/2006
PRivate NETwork SOLutions Datenservice GmbH
Nowak Franz Band: 03/2005
Pro & Partner Management GmbH
Höhn Manfred Band: 12/2005
Procam-Software Systems und Services GmbH
Czap Stefan Band: 12/2006
professional@it EDV-Dienstleistungen Pogorelz Markus Ing.
Ing. Pogorelz Markus Band: 06/2006
Ouidenus GmbH
Ouidenus Sofie Band: 06/2006
R.I.C.S. EDV-GmbH
Mag. Dr. Wöhrl Manfred Band: 03/2005
Ramsauer & Stürmer Software GmbH,EDV Dienstleister
Neumayr Markus Band: 03/2005
RockWare Software Entwicklungs GmbH
Baumrock Norbert Band: 03/2005
s&t IT Solution & Services Austria GmbH
Mück Helfried Band: 12/2005
SAP Österreich GmbH
Runge Wolfgang Band: 12/2006
Sapphir IT & Management Consulting GmbH
Mag. Weber Karlheinz Band: 12/2006
SCAPP Softwareentwicklung GmbH
Mick Alexander Band: 12/2005
SEDES Special Electronic Design GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Schermann Markus Band: 03/2005
Senactive IT-Dienstleistungs GmbH
Dipl.-Ing.(FH) Plaichner Christian Band: 12/2005

Siemens AG Österreich, Corporate Information Office
Ulrich Bleicher Band: 12/2007
A-1030 Wien; Erdberger Lände 26
Tel.: 05 170737531 Fax 05 170753879
ulrich.bleicher@siemens.com www.siemens.at

SimCat Technologies Software Engineering Databases IT-Security
Dipl.-Ing. Jascht Guy Band: 06/2007

smart technologies
a siemens company

Smart Technologies GmbH
Dipl.-Ing. Gerhard Schwarz Band: 06/2007
A-1090 Wien Palais Liechtenstein; Alserbachstraße 14-16
Tel.: 01 317181217 Fax 01 317181221
gerhard.schwarz@smarttech.at www.smarttech.at

Softart Ralph Heger, Softwareentwicklung und EDV-Dienstleistungen
Heger Ralph Band: 06/2006
Softcom Consulting GmbH
Dipl.-Ing. Riedl Thomas Band: 12/2005
Software-Service Unger
Unger Günther Band: 03/2005
Softwarehaus Monika Pober
Pober Monika Band: 03/2005
Solitec Software Solutions GmbH
Dipl.-Ing. Neumann Klaus Band: 06/2003 03/2005
Solutions Factory Information Technology & Consulting GmbH
Dipl.-Ing. Möser Manuel Band: 12/2006
speed IT up Network Solutions GmbH
Pirringer Gerhard Band: 06/2007
step2net Netzwerklösungen GmbH
Okretic Michael Band: 06/2006
StormConsult IT GmbH
Mag. Buchegger Klaus Band: 12/2007

sycube
information everywhere

Sycube - Information everywhere
Color Key to public Transport
Straight to the point - wherever it may be
Dipl.-Ing. (FH) Gerhard Kirschenhofer Band: 06/2007
kirschenhofer@sycube.at www.sycube.at

Symantec Austria GmbH
Mag. Samide Christian Band: 06/2006
System-Software Consult/R EDV-Beratungs- und Dienstleistungs GmbH
Lindenbauer Andreas Band: 12/2005
T.U.B. Technologie und Unternehmensberatung GmbH
Dipl.-Ing. Kapeller Jürgen Band: 12/2007
TAC Informationstechnologie GmbH
Mag. Kirisits Roman Band: 06/2007
Tech Talk Software Support Handels-GmbH
Hassa Christian Band: 12/2006
Mag. Noll Franz Band: 12/2007

Syrovatka
Andreas
IT-Dienstleistungen

Syrovatka Andreas IT-Dienstleistungen
Andreas Syrovatka Band: 12/2007
A-1060 Wien, Mollardgasse 53-55/3/15
Tel.: 0660 5565494 office@syro.eu
www.syro.eu

Techwork Data GmbH
Ing. Paschinger Herbert Band: 03/2005 06/2007
Together Internet Services GmbH
Mag. Jandl Dieter Band: 06/2006
Travi Austria Datenservice für Reise und Touristik GmbH & Co Nfg. KG
Ing. Wildauer Johann Band: 06/2003 12/2005
Upper Network GmbH
Mag. Ramsenthaler Peter Band: 06/2007
Vidit Austria GmbH
Sumper Wolfgang Band: 06/2006
Visema Informatik GmbH
Koppatz Sylvia Band: 06/2007
WAVE Solutions Information Technology GmbH
Mag. Stegl Manfred Band: 12/2006
Web Connect - Inhaber Reinisch Wolfgang
Reinisch Wolfgang Band: 12/2006
WebDienst at Internet-Service Robert Hofbauer
Hofbauer Robert Band: 06/2006
Wi Wo EDV-Fachberatung Verkauf - Netzwerke Internet - Schulungen
Wilhalm Wolfgang Band: 06/2007
Wilhelm + Zeller AG
Metelko Michael Band: 12/2006
www.Anzcom.at Ing. Markus Anzinger
Ing. Anzinger Markus Band: 12/2006
Zorik Alexandrian EDV-Dienstleistungen
Alexandrian Zorik Band: 03/2005

Brennstoffe

AS 24 Tankservice GmbH
Dominé Daniel Band: 12/2006
AVIA Tankstelle Neuzeug Pächter Johann Rammer
Rammer Johann Band: 03/2005
Bayerischer Brennstoff- und Mineralölhandels-Verband e.V.
Klemm Uwe Band: 03/2005
BioDiesel Vienna GmbH
Dr. Regitschnig-Kumpan Thomas Band: 06/2007
BP Austria Marketing GmbH
Killian Manfred Band: 12/2007
Lukner Walter H. Band: 2000 06/2007
BP SB Tankstelle - Herbert Moser
Moser Herbert Band: 06/2006

Ihr Partner für maßgeschneiderte und zuverlässige Lösungen

www.spl-powerlines.com

POWERLINES

Planung, Lieferung, Montage und Inbetriebsetzung von Fahrleitungsanlagen und Freileitungen
Starkstrom- und Lichtwellenleiterkabelverlegungen

A 1210 Wien - Siemensstraße 92/ Bau 19 Tel. +43 1 2580080/ Fax 400

BP SB Tankstelle Christine Schiffthaler
Schiffthaler Christine Band 12/2006
BP SB Tankstelle Gabriele Reihs
Reihs Gabriele Band: 06/2003 03/2005
BP SB Tankstelle Kerschbaumsteiner
Kerschbaumsteiner Christian Band 03/2005
BP SB Tankstelle Kulmitzer Christian
Kulmitzer Christian Band 03/2005
BP SB Tankstelle Richard Theiß
Theiß Richard Band 12/2005
BP SB Tankstelle Sabine Haas
Haas Sabine Band: 12/2005
C A T oil AG
Mag Kastner Manfred Band 06/2007
Castrol Austria GmbH Nfg OHG
Teubl Josef Band: 07/2002 03/2005
Diskonttankstelle Herbert Friedl
Friedl Herbert Band 12/2005
EconGas GmbH
Peisser Michael Band 12/2005
Dipl.-Kfm. Puleo Mario Band 12/2007
Esso-Tankstelle Steininger Richard
Steininger Richard Band: 12/2007
Esso Ernst Sulzberger Service-Station
Sulzberger Ernst Band 12/2006
Horst-Peter Pölzgutter Rauchfangkehrermeister
Pölzgutter Horst-Peter Band 06/2006

Gerila GmbH
Mag. Manfred Kastner Band 06/2007
A-1030 Wien, Reisnerstraße 50/1
Tel. 01 535232013 Fax 01 535232020
manfred.kastner@catoilag.com www.catoilag.com

Importkohle GmbH, Tochter der Voest Alpine - Division Stahl
Galos Johannes Band 12/2005
OMV Future Energy Fund GmbH
Mag Sulzbacher Dorothea Band 12/2006
OMV Gas GmbH
Ing Musilek Otto Band 2001 07/2002 06/2006
Mag Willmann Marcus Band 12/2007
OMV Gas International GmbH
Mag Reiss Andrea Band: 06/2007
OMV Refining & Marketing GmbH
Mag Leitner Manfred Band 12/2006
Dr Tomann Stefan Band 06/2007
OMV Tankstelle Karlheinz Rath
Rath Karl-Heinz Band: 06/2006
OMV Tankstelle Müller Herbert
Müller Herbert Band 12/2006
OMV Tankstelle Übl Rainer
Übl Rainer Band 12/2005
Shell Austria GmbH
Ing Hartmann Friedrich Band 12/2007
Shell Tankstelle Barbara Leser

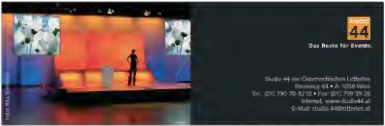
Leser Barbara Band: 12/2005
Tank & Wasch Tankstellen GmbH
Eller Erwin Band: 12/2005
Turmöl - Tankstelle Bilic KEG
Bilic Munib Band: 12/2007
U. Pfeiffer Heizöl-Diesel-Tankservice-Transporte
Pfeiffer Uwe Band: 12/2002 06/2007

Energietechnik und -beratung

ALB Anlagen- und Leitungsbau GmbH
Ing. Kurz Ernst Band: 12/2006
Easy-Tech-Regelsysteme Ing. Alois Hinteramskogler
Ing. Hinteramskogler Alois Band: 06/2006
Elektrobau Gas - Wasser - Heizung - Klimaanlagen - Blitzschutz Bayer
Bayer Hermann Band: 06/2006
Elektrotechnik Reiter - Inhaber Arno Reiter
Reiter Arno Band: 06/2007
Elster-Instromet VertriebsgmbH
Ing. Linzer Thomas Band: 12/2007
En-tech Energietechnikproduktion GmbH
Strohmaier Herbert Band: 12/2005
Energetica Energietechnik GmbH
Battistutti René Band: 03/2005
Energie-System-Technik Haupt GmbH
Haupt Marion Band: 03/2005
EnergieComfort Energie- und Gebäudemanagement GmbH
Ing. Willfort Hartwig Band: 12/2005
Energon Energie- und Umweltmanagement GmbH
Dr. Scherlofsky Werner Andreas Band: 12/2006
EPS Soltec Solartechnik GmbH
Zöhling Walter Band: 06/2006 bis 12/2007
Ernst Vigne, Wartung und Reparatur von Meß- und Regelgeräten, Gas-Wasser- Heizungsanlagen Service
Vigne Ernst Friedrich Band: 12/2005
Franz Pimminger Solaranlagen
Pimminger Franz Band: 12/2005
Heizomat GmbH
Scherrer Andreas Band: 12/2007
Heizsysteme Ing. Klaus Stattin
Ing. Stattin Klaus Band: 12/2006
Ingenieurbüro Steinmair & Partner OEG
Dr. Steinmair Oskar Band: 12/2006
Kälte- und Klimatechnik Otto Heininger
Heininger Thomas Band: 06/2006
KCE Kühn Consulting Engineering GmbH
Ing. Kühn Georg Band: 2001 06/2006
KESS Power Solutions GmbH
Kasyan Franz Band: 06/2006
M-TEC Mittermayr GmbH
Mittermayr Dominik Band: 12/2006
OMV Cogeneration-Kraftwerke Management Oberösterreich GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Glatzer Andreas Band: 12/2006
Peter Biringer Radiästhesie + Geobiologie
Biringer Peter Band: 06/2006
PKA Control Dipl.-Ing. Peter Kainhofer
Dipl.-Ing. Kainhofer Peter Band: 12/2005
Powerlines GmbH
Chladek Erwin Band: 12/2007
Sieglinde Haas-Haberl Rauchfangkehrermeisterin
Haas Sieglinde Band: 12/2005
Siemens Power Generation Anlagentechnik GmbH
Meyer Hermann Hans Band: 06/2007
Technisches Büro Ing. Bernhard Hammer GmbH
Ing. Pichler Robert Band: 12/2005
Tecon Engineering GmbH
Ing. Kantner Helmut Band: 12/2005
UMPI TEKKTO PowerLine HandelsgmbH & Co KG
Ing. Schiller Bernd Band: 12/2006
Uniprojekt Technisches Büro H. Prandner GmbH
Prandner Harald Band: 12/2005

Energieversorgungsunternehmen

Atel Austria GmbH
Richter Bernd Band: 12/2007
BEGAS Warme & Service GmbH
Mag. Grath Alois Band: 12/2006
Berthiller Franz, Energieerzeugung
Berthiller Franz Band: 06/2006
Elektrizitätswerke Eisenhuber GmbH & Co KG
Ing. Eisenhuber Julius Band: 12/2006
Energie AG
Dr. Windtner Leopold Band: 06/2006 bis 12/2007
Feistritzwerke Stewag GmbH
Ing. Schiefer Walter Band: 12/2005
ImWind - Immobilien - Windkraft Verwaltungs- und Beteiligungs GmbH
Dipl.-Ing.(FH) Trauttmansdorff Johannes Band: 12/2006
IRM Integriertes Ressourcen Management AG
Mag. Bakany Elisabeth Band: 12/2006
EVN AG Energie-Versorgung Niederösterreich
Ing. Seebacher Horst Band: 12/2005
OeMAG Abwicklungsstelle für Okostrom AG
Dr. Brandlmaier Horst Band: 12/2007
Primagaz
Ing. Bliem Franz Band: 12/2006
Proenergy Contracting GmbH
Blasko-Leger Eveline Band: 06/2007
Stadtbetriebe Gmunden Energie
Weindlmayr Max Band: 06/2006
Vorarlberger Illwerke AG
Dr. Summer Ludwig Band: 06/2006
Wels Strom GmbH
Ing. Mag. Zettler Gerhard Band: 03/2005
Wien Energie Gasnetz GmbH
Dipl.-Ing. Ohlenschläger Franz Band: 06/2007
Wien Energie Wienstrom GmbH
Mag. Soecknick Roland Band: 12/2005
Dipl.-Ing. Weinelt Peter Band: 12/2005



JPR Entertainment GmbH

Ihr kompetenter Partner bei Fragen im Event, Marketing und PR Bereich

www.jpr-entertainment.at

Wiener Stadtwerke Holding AG - Vorstandsbereich Personal und Recht
Dr.jur. Blazek Erwin Band: 09/2003 12/2005

Festartikel

Blumen Rott OEG
Rott Peter Band: 06/2006
Ecker Bernhard „Huette at" Hüttenbauer und Verleih
Ecker Bernhard Band: 12/2006

Organisation

„Die HochzeitsHummel" Festorganisation
Hummel Susanne Band: 12/2007
„Party Company" Veranstalter - Firmenfeste, Feiern
Hengstberger Alfred Band: 12/2007
„Partykiste" Organisation - Veranstaltung
Mag. Frank Marguerittha Maria Band: 12/2006
„Pinup Production" Eventmanagement
Fraiss Georg Band: 06/2007
Agentur „2gather"
Mag. Breidel Kann Band: 06/2007
Alexandra Bovenschen Eventagentur
Bovenschen Alexandra Band: 12/2006
All about communication & event GmbH
Wachal Matthias Band: 06/2006

alpha affairs kommunikationsberatung gmbh
Mahdalik Christoph Band: 03/2004 06/2007
Art & Fashion Team Models & Events GmbH
Gmeinbauer Daniela Band: 03/2005
Birgit Sarata, Eventmanagerin
Sarata-Rajer Birgit Band: 06/2006 bis 12/2007
BMS Medien- und Veranstaltungstechnik GmbH
Ing. Staudinger Fritz Band: 03/2005
Celebration Group Kammer OEG
Kammer Herbert Band: 06/2007
Design Center Linz GmbH
Mag. Ziegler Thomas Ernst Band: 06/2007

Stadthalle
Bruck/Leitha

Deyer & Partner OEG, Cafe-Restaurant – Stadthalle
Veranstaltungsmanagement, Technikverleih
Alfred Deyer Band: 12/2007
A-2460 Bruck an der Leitha, Leithagürtel 25
Tel.: 02162 68621 Fax 02162 68621
deyer@aktivitaet.at www.aktivitaet.at

DMG Marketing Services GmbH
Mag. Polak Gerhard Band: 12/2005
DO&CO Baden Restaurant- und Veranstaltungs GmbH
Barth Bettina Band: 12/2005
Euroexpo Exhibitions and Congress Development GmbH
Glanzner Reinhard Band: 12/2007
Event & Catering GmbH „WUK (Werkstätten- und Kulturhaus)"
Barta Rainer Band: 12/2007
Event & Catering-Park GmbH
Faltejsek Friedrich Band: 12/2007
Event&Co Christoph Gessl KEG
Gessl Christoph Band: 12/2007
Eventagentur TEAM:K Kaveh Ahi
Ahi Kaveh Band: 12/2007
Fest und Party Veranstaltungsorganisation Zeltverleih Karl Burzin
Burzin Karl Band: 12/2006

Fotoevent Grundnig KEG
Stefan Grundnig Band: 12/2007
A-1090 Wien; Alserstraße 30/1/9-10
Tel.: 01 2765442 Fax 01 2765442
grundnig@fotoevent.at www.fotoevent.at

Franz Seiser Consulting, Marketing for Events GmbH
Seiser Franz Band: 03/2005
Fusion Events GmbH
Bankel Joachim Band: 06/2007
Svoboda Stefan Band: 06/2007
Georg Marschner EDV-Dienstleistungen, Vermietung von Ton- und Lichtanlagen
Marschner Georg Band: 06/2007
Ing. Edith Kermer-Berger
Ing. Kermer-Berger Edith Band: 03/2005
Instinct Productions Rajtora KEG
Rajtora Markus Band: 06/2007
Johnson Controls Austria GmbH & Co OHG
Ackerl Gabriele Band: 12/2006
JPR Entertainment GmbH
Ilkhanipour Ali Pasha Band: 12/2007
just4dance Markus Ficala - Event-Veranstalter
Ficala Markus Band: 12/2007
Lacoste Global Language Kongreßdolmetschen Fachübersetzungen
Lacoste Veronique Band: 12/2005
Leo Krempl Kultur - Veranstaltungsmanagement
Krempl Leo Band: 12/2006
Management Events
Mag. Grinzinger Sonja Band: 12/2007
Marketing Services & Photo Arts
Mag. Dr. Baier Heinz Band: 12/2005

Mietmöbel Föhr GmbH
Heim Thomas Band: 06/2007
NXP Ton & Lichtanlagen NXP Veranstaltungsbetriebs GmbH
Voak René Band: 06/2006
Österreichische Lotterien GmbH, Bereich Veranstaltungsmanagement
Hüttner Ursula Band: 12/2007
Palais Events Veranstaltungen GmbH
Mönnig Ursula Band: 12/2007
Nebdal Christian Band: 12/2006
Mag. (FH) Tiefenbacher Michaela Band: 12/2007
Palais Kaufmännischer Verein, Kongreß- und Veranstaltungszentrum
Zellinger Gerhard Band: 06/2007
Perfekte Hochzeit Linda Hollnbucher
Hollnbucher Linda Band: 12/2007
Photo Event Frank
Frank Marcell Band: 03/2005
Plan it GmbH
Dipl.-Kfm. Schön Gabriele Band: 03/2005
Powerland Markus Koits
Koits Markus Band: 12/2006
Professional Studio für Make Up und Haare GmbH
Güntner Renate Band: 1998 06/2006
Promotion & Co - Florian Podroschko Event- und Promotionagentur
Podroschko Florian Band: 06/2006
Reed Messe Wien GmbH
Mag. Mandl Michael Band: 06/2006
Rosered Event & Design
Egger Gerlinde Band: 12/2007

Round Table Konferenzhotels
Damir Mulaomerovic Band: 12/2007
A-1040 Wien; Seisgasse 18
Tel.: 01 505534912 Fax 01 505534920
mulaomerovic@rtk.at www.rtk.at

RWG GmbH
Rappel Rudolf Band: 12/2005
S&S Showtechnik - Rainer Schnölzer
Schnölzer Rainer Band: 12/2002 06/2006
S-Events VA GmbH & Co KEG
Liebmann Heinz Band: 12/2006
Schloßfestspiele Langenlois BetriebsgmbH
Buchinger Ferdinand Band: 03/2005
Show Express Veranstaltungs GmbH
Wurzenberger Hermann Band: 06/2006
Stargate Group GmbH
Knoll Harald Band: 06/2003 03/2005

PALAIS EVENTS

VERANSTALTUNGEN GMBH

WWW.PALAISEVENTS.AT

SYMPOS
Veranstaltungsmanagement GmbH

SYMPOS Veranstaltungsmanagement GmbH
Reuter Gunhild Band: 06/2007 12/2007
Wolf Heinrich Reuter Band: 12/2007
A-1180 Wien, Plenergasse 1
Tel.: 01 409793666 Fax 01 409793669
office@energytalks.com www.energytalks.com

talk2move fundraising marketing GmbH
Hatwagner Robert Band: 12/2006
Theaterholding Graz Steiermark GmbH
Baloch Christoph Band: 12/2006
Tom Blaumauer - That's The Way - Eventmanagement & Moderation
Bläumauer Tom Band: 03/2005
Triangle Show & Sports Promotion GmbH
Töfferl Martin Band: 03/2005
Überschall Tontechnik Gerald Schubert
Schubert Gerald Band: 06/2006
Vienna Communications Consulting GmbH - Eventmanagement
Mag. Derflinger Heinz Band: 03/2005
Webeagentur Winglhofer
Winglhofer Rudolf Band: 12/2005
Wegenstein Veranstaltungs KEG
Wegenstein Johannes Band: 03/2005
Werner Janitsch GmbH
Janitsch Werner Band: 12/2006
Wiener Hilfswerk
Schiller Jeannine Band: 06/2006 bis 12/2007
Wiener Rennverein
Krytinar Bernhard Band: 12/2006
WIP Marketing Wohlfahrt Int'l & Partner GmbH Vienna Hilton Office Center
Dopplinger Ingo Band: 06/2006

Auto, Motorrad, Fahrrad, Wohnmobil, Wasser- und Luftfahrzeuge

Ohne Angabe der Dienststelle:
Kepold Manfred Band: 12/2005
Langmayr Manfred Band: 03/2005
Preisl Thomas Band: 12/2005

2 Rad-Treffpunkt Mopedkauf - Verkauf - Reparatur Günter Jernei
Jernei Günter Band: 12/2006
A. Schöllhuber GmbH VW-Audi Verkauf und Kundendienst
Schöllhuber Alexander Band: 12/2005
Absenger - Schalk Autohandels GmbH
Schalk Gerhard Band: 12/2005
Aigner-Hauke GmbH
Hauke Friedrich Band: 12/2005
Amadeus-Yachting SFC Scheffauer GmbH
Scheffauer Margit Band: 06/2007 12/2007
An- u. Verkauf v. Waren aller Art / Havarien u. Nutzfahrzeuge Fa. E. Haas
Haas Elisabeth Band: 06/2006
Atelier Modern Art Airbrush-Studio Oliver Schöngruber
Schöngruber Oliver Band: 03/2005
Auto Benda GmbH
Benda jun. Walter Band: 06/2004 03/2005
Auto Bulla Sierning GmbH & Co KG
Ing. Bulla Johann Band: 12/2005
Auto Gerster Feldkirch
Amann Werner Band: 12/2006
Auto Manfred Neurauter GmbH & Co KG
Neurauter Manfred Band: 12/2005
Auto Wechtitsch GmbH
Wechtitsch Elisabeth Band: 12/2007
Auto-Benda Mercedes-Benz
Benda sen. Walter Band: 2001 06/2004 03/2005
Auto-Börse H. Breiteneder KFZ-Reparatur - Handel - Tuning - Zubehör
Breiteneder Herbert Band: 12/2005
Auto-Kriegner GmbH
Kriegner Winfried Band: 03/2005
Autohaus Bauer GmbH & Co KG
Bethke Douglas Band: 06/2003 bis 03/2005
Autohaus Doppelreiter
Doppelreiter Helmut Band: 06/2006
Autohaus Eigenthaler GmbH
Eigenthaler Walter Band: 06/2006
Autohaus Fazeny GmbH
Fazeny Christian Band: 06/2007
Autohaus Harald Weber GmbH
Weber Harald Band: 12/2007
Autohaus Hard GmbH
Gritschacher Markus Band: 12/2006
Autohaus Havelka
Havelka Janina Band: 06/2007 12/2007
Autohaus Hörburger GmbH + Co
Hörburger Dietmar Band: 06/2006
Autohaus Karl Simon GmbH
Simon Karl Josef Band: 12/2006
Autohaus Krauß GmbH
Dipl.-Ing.(FH) Krauß Reiner Band: 12/2007
Autohaus Kusebauch Sternecker GmbH
Kusebauch Klaus Band: 12/2005
Autohaus Lehr GmbH
Ing. Lehr Manfred Band: 06/2006
Autohaus Lumplecker GmbH
Lumplecker Johann Band: 03/2005
Autohaus Scheidl - Wilhelm Scheidl GmbH
Scheidl Peter Band: 12/2005
Autosalon Döbling L u H KFZ Handels und Reparatur GmbH
Ing. Laßnig Günther Band: 12/2005
AVEG Linz-Leonding Porsche Inter Auto GmbH & Co KG
Stöllinger Franz Band: 12/2005
Biechl Robert KEG - KFZ-Reparaturwerkstätte aller Marken
Biechl Robert Band: 06/2007

Bike's & more Center
Laur Erhard Band 12/2006
Biker Treff Scharinger, Kfz-Meisterbetrieb
Scharinger Heinrich Band 12/2005
Bosch-Service Knes-Pauscha-Schreier GmbH
Baumgartner Riegler Mario Band 12/2006
Braun GmbH - Vertragshändler, Verkauf und Service
Braun Irmgard Band 06/2006
British Car House Ernst Schrenk seit 1899 Autohandel, KFZ-Werkstätte
Schrenk Ernst Band: 12/2005
car4you GmbH
Mag. Auferbauer Markus Band: 06/2007
Chevrolet Austria GmbH
Wappel Franz Band: 06/2007
Citroen Autohaus Bogner GmbH
Bogner Christian Band: 12/2007
Citroën Verkauf - Service - Ersatzteile Autohaus Blum GmbH & Co
Blum Erich Band: 06/2006
Citroën Verkauf - Service - Ersatzteile Leeb GmbH
Leeb Stefan Band: 12/2006
Competent Engineering GmbH
Fuchs Peter Band: 12/2007
Daihatsu Chrysler Jeep Kainrath GmbH
Kainrath Rudolf Band: 12/2005
Fa. Horn KEG
Baumgartner Günter Band: 12/2006

Fa. Schmidt Austria
Vogler Harry Band: 03/2005
Fahrzeugbau Obermayr GmbH
Obermayr Johann Band: 12/2006
Fiat Automobil GmbH
Koruna Margit Band: 12/2005
Mag. Krause Markus Band: 06/2006
Fiat Filzwieser Autohaus - KFZ Werkstatt
Filzwieser Herbert Band: 12/2006
Franz Part & Co GmbH Opel - Suzuki - Händler
Denk Gottfried Band: 12/2005
Gebetsroither Wohnwagen & Reisemobile GmbH
Gebetsroither Robert Band: 12/2005
Gerhard Richter KFZ-Meisterbetrieb Reparatur aller Marken
Richter Gerhard Band: 12/2006
GM Austria GmbH
Meidt Olaf H. Band: 06/2007
Grabner KFZ HandelsgmbH
Grabner Johann Band: 06/2006
Günther Dengg Peugeot
Dengg Günther Band: 06/2006
Harley Davidson Buffalo Motorcycles
Seitlinger Thomas Band: 03/2005
HDEMC Hessenberger GmbH
Hessenberger Norbert Band: 06/2006
Herbert Grundschober Kfz-Handels und Service GmbH
Grundschober Brigitte Band: 12/2005
Jakob Pistotnig GmbH
Pistotnig Jakob Band: 03/2005
Jakob Prügger GmbH Neu- und Gebrauchtwagen
Prügger Jakob Band: 03/2005
Johann Eibensteiner Fachwerkstätte für Lackierer, Spengler u. Mechanik
Eibensteiner Johann Band: 06/2006
John & Co., VW-Audi Händler und Service-Betrieb
Steinbrecher Gerald Band: 12/2007
Josef Faber Kraftfahrzeug-, Handels- und Werkstättenbetriebe GmbH
Faber Josef Band: 06/2007
Karosseriefachbetrieb Hermann Lind Autospenglerei - Autolackiererei
Lind Hermann Band: 12/2006
Karosseriewerkstätte Autowindschutzscheiben Kfz-Handel F. Jandl
Jandl Ferdinand Band: 12/2006
KFZ-Börse Oscar Stern
Stern Oscar Band: 06/2006
Kia Austria GmbH
Mag. Jelinek Wilhelm Band: 06/2007
Knabb KG Herzogenburg KFZ-Technik/Shell Tankstelle
Knabb Eduard Band: 06/2007
Koni Car & Design - Inh. Konrad Ohrhallinger
Ohrhallinger Konrad Band: 06/2006
Kurt Jungwirth Autolackierer
Jungwirth Kurt Band: 12/2006
Lackiererei Wolfgang Pirker
Pirker Wolfgang Band: 12/2005
Lattner GmbH
Lattner Rupert Band: 12/2005
Lepuch & Perko GmbH Citroen Spezialwerkstätte Karosserie - Lackierung
Perko Rudolf Band: 03/2005
MAN Nutzfahrzeuge Vertrieb OHG
Auer Mario Band: 12/2005
Gutmann Karl Band: 12/2005
Ing. Holzeis Alexander Band: 06/2006
MAXX Products Markus Krenn
Krenn Markus Band: 03/2005
Mechaniker Marek GmbH
Wurst Herbert Band: 12/2005

Meiller GmbH Fahrzeugtechnik
Ing. Ferdinand Reich Band: 06/2007
A-3340 Waidhofen an der Ybbs, Patertal 20
Tel.: 07442 515801 Fax 07442 51518
ferdinand.reich@meiller.com www.meiller.com

Mercedes Benz M. Partsch Kraftfahrzeugwerkstättenbetr. GmbH & Co KG
Jägersberger Johann Band: 06/2006
Mercedes-Benz Wiesenthal & Co Donaustadt GmbH - Verkauf
Mayer Klaus Band: 12/2006
Motorradhandel, Meisterwerkstätte - Motorrad Schneider
Schneider Bruno Band: 12/2006
ÖAMTC
Pechhacker Robert Band: 12/2007
Österreichische Gesellschaft für historisches Kraftfahrwesen
Mag. Clostermeyer Heinz Band: 06/2007
Peugeot Autohaus GmbH - HN Wien
Dipl.-Ing. Wodniansky Alexander Band: 12/2005
Porsche Innsbruck-Mitterweg Porsche Inter Auto GmbH & Co KG
Röck Angelika Band: 03/2005
Porsche Inter Auto GmbH & Co KG
Brenner Rudolf Band: 03/2005
Peham Jörg Band: 12/2006
Ing. Stadler Peter Band: 2001 12/2005

PORSCHE
WIENER NEUSTADT

Porsche Inter Auto GmbH & Co KG
Zweigniederlassung Porsche Wiener Neustadt
Rudolf Dvoracek Band: 06/2007
A-2700 Wiener Neustadt, Neunkirchner Straße 90
Tel.: 02622 2359116 Fax 02622 2359140
rudolf.dvoracek@porsche.co.at www.porschewrneustadt.at

Mit freundlicher Unterstützung von

CHEVROLET

www.chevrolet.at

Porsche Oberpullendorf Porsche Inter Auto GmbH & Co KG
Pekovits Hans Peter Band 12/2006
Rad & Tat Fahrradhandel und Hausservice - Josef Nestelberger
Nestelberger Josef Band 06/2006
Reichl & Pfiel Kraftfahrzeughandel & Reparatur GmbH
Albenberger Karl Band 06/2006
Renault Gerhard Penz
Penz Gerhard Band: 12/2006
Renault Robert Zemsauer, Inhaber Michael Zemsauer
Zemsauer Michael Band 12/2005
Renault Währing Fa Lindner-Geritzer GmbH
Dvorak Josef Band: 2000 06/2007
Renault Weiermeier
Weiermeier Franz Band 12/2005
S Graf, Carello Elektrofahrzeuge Erzeugungs- und VertriebsgmbH
Graf Siegfried Band: 12/2005
Schröcker GmbH
Schröcker Christian Band 03/2005
Schweinberger GmbH - Revitalisierung alter Automobile
Schweinberger Franz Band 06/2006
Scooter Factory Robert Kövi Fahrzeughandel
Ing Kövi Robert Band 06/2007
Silvia Kolar & Partner KEG
Kolar Silvia Band 06/2007
Stadlmüller GmbH Fahrzeugbau - Reparatur
Stadlmüller Leopold Band 06/2007
Testfuchs Ing Fritz Fuchs GmbH
Fuchs Volker Band 06/2006
Tossel & Burner OEG - KFZ-Elektrik
Tossel Herbert Band 06/2006
Toyota Puchner Automobile GmbH
Ramsner Dietmar Band 12/2007
Unterberger Automobile GmbH & Co KG II
Schmid Matthäus Band 12/2007
Vertragshändler + Werkstätte Bayer Autohandel GmbH
Mag Bayer Lydia Band 12/2006
W Weingartner GmbH Karosserie-, Lackierungs-, Beschriftungsfachbetrieb
Weingartner Manuela Band 06/2006
Wachauer Technology + Design AG
Wachauer Oskar Band 03/2005
Yamaha Motor Austria GmbH
Zimmermann Hans Band 12/2006
Zitta GmbH & Co KG
Mag Huber Heinrich Band 12/2005
Schindler Dieter Band 06/2007

Fahrzeugbestandteile und -zubehör

ATZ-Unterweger GmbH
Unterweger Josef Band 12/2007
Autozubehör Karlheinz Korbel GmbH
Kremser Matthias Band 12/2007
AWS Autoglas by Joe Kleber
Kleber Josef Band 12/2006
Big Truck Handel und Reparatur GmbH
Begic Mustafa Band 12/2005
Birner GmbH
Leitner Karl Band 12/2005
Chrysler Austria GmbH
Gottlieb Martin Band 12/2006
Dirnberger-Irrgeher GmbH Karosseriebau - Kfz-Fachbetrieb
Dirnberger Rupert Band: 12/2005
E. Kronlacher Kfz-Ersatzteile HandelsgmbH
Walch Robert Band: 12/2005
Forstinger Handel und Service GmbH
Szabo Anja Band 12/2005
Goodyear Dunlop Tires Austria GmbH
Mandl Gerhard Band 12/2007
Harald Buchner Kfz-Handel und Verwertung
Buchner Harald Band 12/2007
Heinzl Agrartechnik GmbH
Heinzl Andrea Band 12/2005
Honda Kronberger GmbH
Kronberger Franz Band 12/2007
Illi-Tuning-Team Exklusives Autozubehör Firma Carmen Sarkissian
Sarkissian Carmen Band: 12/2005
KW-Automotive Handels GmbH
Gruber Claus Band 12/2005
Magna Engineering Center GmbH
Dipl -Ing Sauerzapf Johannes Band: 07/2002 bis 03/2005
MäxPol Handels GmbH - Kfz-Zubehör & Ersatzteile
Waitz Markus Band: 12/2006
Motorradbekleidung Lenker
Janousek Brigitte Band 12/2006
MV-Design Manfred Vidovic
Vidovic Manfred Band 12/2005
Peter Traunwieser KFZ-Zubehör
Traunwieser Peter Band 12/2005
Prema Autozubehör Handels GmbH
Eder Franz Band 12/2005
Reifenhaus Thomas Plankenauer GmbH
Steiner Bernhard Band 12/2006
Remus Innovation GmbH
Kresch Angelika Band 09/2004 03/2005
SMED Stöhr & Mitterberger OEG
Stöhr Manfred Band 06/2006
Transport- und Ladetechnik - Last & Kraft - Franz Gstettenhofer
Gstettenhofer Franz Band 12/2005
TRITEC Handels-GmbH
Ing Pehofer Herbert Band 12/2006
Viborg Servicecenter GmbH
Gossak Franz Band 03/2005

Service

„Dynamics" Inh A Lachinger Kfz-Reparaturen
Lachinger Andreas Band 06/2006
ARBÖ Auto-, Motor- und Radfahrerbund Österreichs

FEEL THE ROAD
MIT TOUCH TECHNOLOGY.
DUNLOP
Interview von Herrn Dir. Gerhard Mandl im Personenteil des Werkes alphabetisch aufgeführt
www.dunlop.at

Öffnungszeiten Werkstatt/Shop:
Mo-Fr von 8-12 Uhr 13-17 Uhr
Sam. 9-12 Uhr
Tankstelle und Cafe täglich von 6-22 Uhr
www.honda-kronberger.at
HONDA
KRONBERGER
Der Maßstab zur höchsten Qualität unter den Zweirädern
Bekleidung, Ersatzteile, Reparatur, Service Garantie,
Unfall & Versicherung, Neu,- und Gebrauchtfahrzeuge
Honda Kronberger GmbH.
Bundesstrasse 2
Tel. +43 2262 68168
f.kronberger@honda-kronberger.at
2100 Leobendorf
Fax +43 2262 663 93 13

Strutzmann Ulrich Band: 03/2005
Auto Ludwig Putz e.K. Inh. Manuel Lang Mitsubishi- Service-Partner
Lang Manuel Band: 06/2007
Auto-Beauty-Farm Uitz
Uitz Karl Band: 12/2005
Autohaus Eissner GmbH
Schmircher René Band: 12/2005
Autopflege Gerd Maderthaner
Maderthaner Gerd Band: 06/2006
Autoreparaturwerkstätte Havariedienst Ing. Gerald Christ
Ing. Christ Gerald Band: 12/2005
Autospenglerei Havarieschnelldienst für sämtliche Fahrzeuge Kurt Pigel
Pigel Kurt Band: 06/2006
Beham GmbH
Beham Friedrich Band: 12/2005
Bukovec & Co GmbH konz. KFZ-Werkstätte Diskont-Tankstelle
Frühwirth Karl Band: 12/2005
ChipsAway Repair & Care GmbH
Rozsa Andreas Band: 12/2006
CITROEN Verkauf - Service - Ersatzteile, Beck Manfred
Stiffel Renate Band: 12/2007
CTC - Car Technology Center - Lackner Stark Tassugian OEG
Stark Jürgen Band: 12/2005
Der Scheibendoktor Galienscig Autoglasreparatur KEG
Galienscig Heinz-Josef Band: 03/2005
E. Saletinger Reparaturwerkstatte Havarieschnelldienst
Saletinger Egon Band: 06/2007

der-stapler.at

Der-Stapler Mario Sipura
Mario Sipura Band: 06/2007
A-4600 Wels, Höllwiesenstraße 5
Tel.: 07242 911009 sipura@der-stapler.at
www.der-stapler.at

GHS Handel und Service GmbH
Krückl René Band: 12/2006
Hadersdorfer Karosseriewerkstätte Gibley & Rathmanner GmbH
Rathmanner Dieter Band: 06/2007
Harald Wippenhammer und CO KEG
Wippenhammer Harald Band: 12/2005
Hermann Hörndl Kfz-Reparaturen aller Marken § 57a Prüfstelle - 3,5 t
Hörndl Hermann Band: 06/2006
Höchsmann GmbH - Kfz-Reparatur und Service-Dienst
Kaiser Otto Band: 12/2005
Ihr Kfz-Meister Holzmann Karosserie- & Lackierfachbetrieb
Holzmann Gerald Band: 03/2005
Josef Barbach, Spezialwerkstatt KFZ
Barbach Josef Band: 06/2006
K+H Intelligente Dienstleistungen für Instandhaltung, Industriewartung und Haustechnik GmbH
Eismayer Thomas Band: 12/2007

atradius
managing risk, enabling trade
Die Kreditversicherung >> www.atradius.at

Karosserie-Lack-Restaurierungsfachbetrieb Unfallinstandsetzung Seelos
Seelos Karl Band: 12/2007
KFZ Authried Reparatur-Service-Spenglerei
Authried Alfred Band: 06/2007
Kfz-Karosserie-Fachwerkstätte Michael Hölbling
Hölbling Michael Band: 12/2005
Kfz-Meisterbetrieb Gebrüder Will GbR
Will Erik Band: 03/2005
KFZ-Steinhuber GmbH
Steinhuber Franz Band: 12/2006
Kinninger Karosserie GmbH
Ing. Kinninger Brigitte Band: 12/2005
Kubicek Autolackier GmbH - Havarieinstandsetzung
Kubicek Rudolf Band: 03/2004 06/2006
Lagerhaus Hollabrunn-Horn, Werkstätte Sierndorf
Burger Gerhard Band: 12/2005

ChipsAway
Wir lackieren den Kratzer – nicht das Auto!
M. Weichhardt GmbH ChipsAway Wien 12
Ing. Michael Weichhardt Band: 06/2007
A-1120 Wien, Breitenfurterstraße 143
Tel.: 01 6061933 Fax 01 606193330
wien12@chipsaway.at www.chipsaway.at

Meisterhaft Autoreparatur Fritsch
Fritsch Andreas Band: 03/2005
Midas Autoservice GmbH
Mag. Schatz Manfred Band: 12/2006
Mosti's Welt Kfz-Werkstätte - Mostböck Wolfgang
Mostböck Wolfgang Band: 06/2006
Service 2000 Michael Finder - Kfz-Werkstätte
Finder Michael Band: 12/2006
Wolfgang Klein Kfz-Spenglerei und Lackiererei sämtlicher Autotypen
Klein Wolfgang Band: 06/2007
Zweirad Prehsl GmbH
Prehsl Manuela Band: 12/2005

PORSCHE
WIENER NEUSTADT
Porsche Inter Auto GmbH & Co KG
Zweigniederlassung Porsche Wiener Neustadt
Rudolf Dvoracek Band: 06/2007
A-2700 Wiener Neustadt, Neunkirchner Straße 90
Tel.: 02622 2359116 Fax 02622 2359140
rudolf.dvoracek@porsche.co.at www.porschewrneustadt.at

$ Kreditwesen

Ohne Angabe der Dienststelle:
Egger Robert Band: 12/2005
Hennerbichler Helmut Band: 06/2006
Hochegger Armin Band: 06/2006
Mag. DDr. Nell Dieter Band: 12/2006
Ing. Nigl Karl G. Band: 07/2002 bis 03/2005
Mag. Poschauko Elisabeth Band: 12/2005
Steinek Walter Band: 03/2005
Wolf Johann Band: 03/2005

Agenda Steffens & Partner GmbH
Steffens Johannes Band: 12/2006
Allgemeine Sparkasse Oberösterreich Bankaktiengesellschaft
Sonnleitner Gerold Band: 12/2005
American Express
Mag. Sadek Ismail Band: 06/2006
Anglo Irish Bank (Austria) AG
McGee Michael Band: 12/2006
Atradius Credit Insurance N.V. Zweigniederlassung Österreich
Ing. Maier Franz Band: 12/2007
AWS GmbH
Mag. Schneider Agnes Band: 12/2006
BA-CA Real Invest GmbH
Dreyer Gerhard Band: 12/2007
Bank Austria Creditanstalt AG

Arnhof Christoph Band: 12/2007
Döller Heinz Band: 03/2005
Frank Anton Band: 06/2007
Mag. Kager Marianne Band: 12/2005
Lehner Mario Band: 12/2005
Pertiller Martin Band: 06/2006
Oberrauter Herbert Band: 06/2007
Mag. Schilk Wolfgang Band: 12/2007
Bank Austria Creditanstalt Leasing GmbH
Ing. Süss Paul-Werner Band: 12/2007
Mag. Zwinscher Peter Band: 12/2007
Bank Burgenland AG
Nyul Gerhard Band: 06/2007
Bank für Tirol und Vorarlberg
Mag. Berger Ingrid Band: 12/2007
Konzett Marboth Band: 06/2006 bis 12/2007
Bank Gutmann AG
Mag. Schwarz Walter Band: 06/2007
Bank Medici AG
Leckel Josef Band: 12/2007
Bank Sal. Oppenheim jr. & Cie. (Österreich) AG
Hubmann Michael Josef Band: 06/2007
Bankhaus Carl Spängler & Co AG
Dellafior Marcus Band: 03/2005
Bankhaus Krentschker & Co AG
Dr. Wolf-Schönach Georg Band: 06/2006
Baring Asset Management AG
Baar-Baarenfels Philipp Band: 03/2005
BAWAG PSK Leasing GmbH
Kropf Erich Band: 06/2006
Theuer Karl Band: 12/2002 12/2005
BAWAG PSK AG
Mag. Dr. Fragner Leonhard Band: 06/2007
BNP Paribas Asset Management
Mag. Petter Christian Band: 03/2005
Central Danube Region Marketing & Development GmbH
Mag. Dr. Hopf Andreas Band: 03/2004 06/2007 12/2007
CO - Projekt GmbH Projektierung und Vermietung von Immobilien, Anlagen und Fahrzeugen
Stellovsky Gertrude Band: 03/2005
Coface Central Europe Holding AG
Mag. Berger Christian Band: 12/2007
Constantia Packaging AG
Dr. Schmidt-Chiari Guido Band: 12/2007
Constantia Privatbank AG
MMag. Obrowsky Louis Band: 12/2005 06/2007
Mag. Thornton Christian Band: 06/2006
Creafina GmbH - Finanzierung und Vermögensberatung
Berti Mario Band: 06/2006
CSSC Customer Sales Service Center GmbH
Dipl.-Kfm. Johannemann Axel Band: 06/2007
DenizBank AG
Mayr Christian Band: 12/2006
Dresdner Bank AG - Niederlassung Wien
Mag. Pelz Andrea Band: 12/2002 06/2003 06/2007
DWS (Austria) InvestmentgmbH
Bartmann Franz Band: 06/2006
Schön Christian Band: 12/2006
EBV-Leasing GmbH & Co. KG
Dr. Steiner Michael Band: 12/2006
ERP Fonds Austria Wirtschaftsservice
Mag. Fußenegger Hans Band: 03/2005
Erste Bank der Oesterreichischen Sparkassen AG
Bartalszky Manfred Band: 12/2007
Mag. Bröderbauer Emanuel Band: 12/2007
Mag. Gasser Harald Band: 1999 06/2006
Factor Bank AG
Issel Herwig Band: 12/2005
Gärtnerbank reg. GenmbH
Girschele Gabriele Band: 12/2007
GE Money Bank GmbH
Mag. Dr. Windisch Wolfgang Band: 12/2006
Gemeinnützige Bau- u. Wohnungsgenossenschaft f. Mödling reg. GenmbH
Königsberger Helmut Band: 12/2006
GLOBE Investment Aktiengesellschaft
Wolschlager Bernhard Band: 12/2006
Grenkeleasing AG
Aslan Mehmet Band: 12/2007
Gutmann Private Bankers - Bank Gutmann AG
Fahrnberger Karl Band: 06/2007
Hypo Alpe-Adria-Bank International AG
Ing. Dettelbacher Udo Band: 12/2005
Immoconsult Leasing GmbH
Fürst Markus Ernest Band: 03/2005
IMMOEAST Corporate Finance Consulting GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Rosenmayr Edgar Band: 12/2007

www.immorent.com

IMMORENT

Immorent AG
Mag. Dr. Werner Ludescher Band: 12/2007
A-1060 Wien, Windmühlgasse 22-24
Tel.: 05 0100271B5 Fax 05 01009271B5
werner.ludescher@immorent.at www.immorent.at

ING-DiBa Direktbank Austria
Andjelkovic Sanja Band: 06/2007
Intermarket Bank AG
Winnisch-Katschthaler Anita Band: 09/2004 06/2007
Investkredit - Österreichische Investitionskredit AG
Mag. Gugglberger Klaus Band: 12/2002 06/2003 06/2006 bis 12/2007
Investkredit Bank AG
Mag. Dax Nadia Band: 12/2007
Ing. Kantner Otto Band: 12/2006
Mag. Mayer Thomas Band: 06/2007

Mag. Rieger Hannah Band: 1998 2001 07/2002 06/2006 06/2007
Mag. Smutny Michael Band: 12/2007
Investkredit Bank AG, etech consult
Lambrecht Volker Band: 07/2002 06/2007
Julius Meinl AG
Vlasaty Herbert Band: 07/2002 06/2007
Kathrein & Co. Privatgeschäftsbank AG
Dr. Kraus Christoph Band: 06/2006
Kommunalkredit Austria AG
Mag. Baumgartner Barbara Band: 12/2002 06/2007
Fischer Leopold Band: 06/2003 06/2007
Hofer Franz Band: 06/2007
Dr. Platzer Reinhard Band: 1998 2001 07/2002 06/2007
Landes-Hypothekenbank Steiermark Aktiengesellschaft Filiale Bruck/Mur
Wilfinger Sieglinde Band: 12/2006
LeasFinanz GmbH
Winkelmayer Wolfgang Band: 2001 06/2007
M&A Privatbank AG
Dr. Scheithauer Peter Band: 03/2005
Merkur Bank
Dipl.-Kfm. Lingel Marcus Band: 03/2005
Oberbank AG
Dr. Schalk Gerhard Band: 12/2006
Hepp Oskar Band: 06/2006
Gollubits Bernhard Band: 12/2005
OeNB Oesterreichische Nationalbank
Mag. Fasching Friedrich Band: 07/2002 bis 03/2005
Dr. Liebscher Klaus Band: 1999 09/2003 bis 12/2007
Mag. Nauschnigg Franz Band: 12/2007
Dr. Schulz Gerhard Band: 06/2006
Oesterreichische Banknoten- und Sicherheitsdruck GmbH
Kocmich Robert Band: 06/2006
Dipl.-Ing. Miller Johannes Band: 06/2006
Wolf Michael Band: 12/2007
Ökosoziales Forum Wien
Dipl.-Ing. Dr. Riegler Josef Band: 2001 bis 03/2005

omicron
investment management
Omicron Invest Management GmbH
Mag. Marcus Klug Band: 06/2007
Exenberger Manfred Band: 06/2007
A-1010 Wien, Herrengasse 1-3
Tel.: 01 8907070101 Fax 01 8907070900
marcus.klug@omicron-im.com www.omicron-im.com

Österreichische Finanzmarktaufsicht
Mag. Garstenauer Hans Band: 12/2007
Österreichische Verkehrsbank AG
Widder Alexander Band: 06/2006

Österreichische Volksbanken AG
Gröblinger Walter Band 12/2006
Kunert Manfred Band 06/2003 06/2007
Österreichischer Genossenschaftsverband
Dr. Borns Rainer Band 12/2007
DDr. Hofinger Hans Band 07/2002 bis 12/2007
Partnerbank AG - Zweigstelle Wien
Mag. Woldan Bernhard Band 06/2007
Philippine National Bank
Cruz Jovito Band: 06/2006
Raiffeisen Bausparkasse GmbH
Mag. Schmid Harald Band 12/2007
Raiffeisen Centrobank AG
Mag. Arbter Heike-Dietlind Band 03/2005
Raiffeisen International Bank-Holding AG
Mag. Kattinger Renate Band 06/2007
Raiffeisen Leasing GmbH
Mag. Fuhrmann Georg Band 12/2007
Raiffeisen Zentralbank Osterreich AG
Bauer-Kunst Ingeborg Band 12/2007
Dipl.-Kfm. Birkner Katharina Band 12/2007
Dr. Geberth Johannes Band: 03/2005
Dr. iur. Hauptmann Andrea Band: 03/2004 06/2007
Mag. Köck Alexander Band: 12/2007
Zack Diana Band: 03/2005
Raiffeisen-Holding Niederösterreich-Wien
Mag. Friedl Heinz Band: 06/2006
Raiffeisen-Landesbank Tirol AG
Mag. Kollreider Johann Band: 06/2007
Raiffeisenbank Althofen-Guffaring reg. GenmbH
Müller Matthias Band 12/2005
Raiffeisenbank am Hofsteig reg. GenmbH
Sieber Wolfgang Band 06/2006
Raiffeisenbank Bad Waltersdorf-Sebersdorf-Neudau
Hirschmann Franz Band: 06/2007
Raiffeisenbank Bruck an der Mur Bankstelle Tragöß
Walchhütter Kathrin Band 06/2007
Raiffeisenbank Eggersdorf bei Graz reg. GenmbH
Haller Johann Band 06/2006
Raiffeisenbank Frastanz-Saffeins reg. GenmbH
Mag. Pedot Markus Band. 12/2006
Raiffeisenbank Fürstenfeld reg. GenmbH
Dr. Koch Johann Band 12/2005
Raiffeisenbank Groß St. Florian-Weffmannstäffen reg. GenmbH
Strohmeier Andreas Band 06/2006
Raiffeisenbank Großwilfersd.-Hainersdorf-Söchau-Aschbach reg.GenmbH
Baliko Alois Band: 12/2005
Raiffeisenbank Hartberg reg. GenmbH
Mag. Pußwald Karl Band: 12/2007
Raiffeisenbank Hollabrunn reg. GenmbH
Dibold Robert Band. 12/2005
Raiffeisenbank Inneres Salzkammergut reg. GenmbH, Bst. Bad Goisern
Stieger Johann Band 06/2006
Raiffeisenbank Kaindorl reg. GenmbH
Muhr Friederike Band 06/2007
Raiffeisenbank Korneuburg reg. GenmbH
Stöckl Helmut Band 12/2007
Raiffeisenbank Kundl reg. GenmbH
Steinbacher Josef Band 12/2007
Raiffeisenbank Langenlois reg. GenmbH
Hörzinger Gerhard Band 12/2005
Raiffeisenbank Leibnitz reg. GenmbH
Wippel Peter Band 12/2007
Raiffeisenbank Lieboch-Stainz reg. GenmbH
Tschuchnik Anton Band: 06/2006
Raiffeisenbank Micheldorf reg. GenmbH
Forsthuber Franz Band 12/2005
Raiffeisenbank Oberes Mürztal reg. GenmbH
Schrittwieser Robert Band 12/2007
Raiffeisenbank Payerbach-Reichenau-Schwarzau i.G. reg. GenmbH
Pöchl Johann Band: 12/2005
Raiffeisenbank Piffental reg. GenmbH
Lechner Robert Band 12/2005
Raiffeisenbank Region Ried im Innkreis reg. GenmbH
Burgstaller Alfred Band 06/2006
Raiffeisenbank Region Schwechat reg. GenmbH
Spitzer Gerald Band. 03/2004 06/2007
Raiffeisenbank Region St. Pölten reg. GenmbH
Schneider Elfriede Band 06/2006
Raiffeisenbank Rein - St. Bartholomä - Stiwoll eGen
Meditsch Gerhard Band 12/2007
Raiffeisenbank Ried im Innkreis reg. GenmbH
Augustin Georg Band 06/2006
Raiffeisenbank St. Pölten GenmbH
Voak Stefan Band 06/2007
Raiffeisenbank Wartberg an der Krems reg. GenmbH
Berger Anton Band 12/2005
Raiffeisenbank Weitersfelden, Bankstelle der Raiffeisenbank Mühlviertler Alm reg. GenmbH
Wahlmüller Ewald Band. 12/2005
Raiffeisenkasse Großweikersdorf - Wiesendorf - Ruppersthal reg. GenmbH
Seidl Franz Band. 12/2006
Raiffeisenkasse Kapelln reg. GenmbH
Rausch Josef Band: 06/2006
Raiffeisenlandesbank Niederösterreich-Wien AG
Mag. Aschauer Manfred Band: 12/2006
Atzmüller Erwin Band 12/2005 06/2007
Fischer Robert Band 12/2007
Giefing Gaston Band 12/2005
Mag. Dr. Gruber Robert Band 12/2005
Mag. Rammel Michaela Band. 12/2007
Dr. Ramsauer Peter Band: 12/2005
Raiffeisenlandesbank Vorarlberg Waren- u. Revisionsverb. reg. Gen. mbH
Dr. Waltle Karl Band 06/2006
Raifffeisenbank Murau reg. GenmbH
Koch Alfred Band. 12/2007
Raiffeisenbank Muffers-Naffers-Kreith
Grass Wolfgang Band 06/2007
RSC Raiffeisen Daten Service Center GmbH
Mag. Motyka Michael Band 06/2007

s IT Solutions AT Spardat GmbH
Mayrhofer Johannes Band 06/2007
Schweitzer OEG
Dr. Schweitzer Martina Band: 12/2007
Sparkasse Bregenz Bank Aktiengesellschaft - Zweigstelle Lochau
Plankel Raymond Band: 06/2006
Sparkasse Hartberg-Vorau AG - Geschäftsstelle Herrengasse
Handler Martin Band. 06/2007
Sparkasse Neuhofen Bank AG
Himmelfreundpointner Friedrich Band 03/2005
Steiermärkische Bank und Sparkassen AG
Oberweger Johann Band 12/2007
Wurditsch Andreas Band 06/2007
Versicherungsmaklergesellschaft für Industrie Handel u Gewerbe GmbH
Schmid Wolfgang Band: 03/2005
VKB Volkskreditbank Linz
Mag. Naderer Harald Band. 12/2005
Volksbank Graz-Bruck reg. GenmbH
Schinagl Waltraud Band 03/2005
Volksbank Horn
Pannagl Walter M. Band 12/2005
Volksbank Ötscherland reg.GenmbH
Scheuchelbauer Hannes Band: 12/2007
Volksbank Schärding reg. GenmbH
Dr. Ecker Richard Band 12/2005
Mag. Haidinger Gerhard Band: 12/2005
Volksbank Wien AG
Preissl Josef Band 06/2006
Vorarlberger Landes- und Hypothekenbank AG, Filiale Hard
Schmidt Anja Band 12/2007

$ Versicherungswesen

Ohne Angabe der Dienststelle
Andratsch Peter Band. 03/2005
Ing. Blaschke Werner Band: 06/2006

A. Meindl Versicherungsmakler und VermögensberatungsgmbH
Meindl Andreas Band 09/2004 12/2005
Alfred Außerlechner Versicherungsmakler GmbH
Außerlechner Alfred Band 03/2005
ALL-FINANZ Finanzdienstleistungen GmbH
Grabher Erich Band: 12/2006
Allianz Bittermann&Hiesl OEG Versicherungsagentur der Allianz-Elementar Versicherungs-AG
Hiesl Gerald Band: 06/2007
Allianz Elementar Lebensversicherungs AG
Brandt Alexander Band 03/2005
Csurda Andreas Band 06/2006
Eder Dieter Band 12/2006
Linden Pieter van der Band: 12/2005
Lulic Milan Band 06/2006
Riha Peter Band: 12/2006
Waltner Annemarie Band 12/2006
Allianz Portner & Andexlinger OEG Versicherungsagentur der Allianz Elementar Versicherungs AG
Andexlinger Raimund Band 12/2005
Allianz Werner Pirker Selbst. Versicherungsagent der Allianz Elementar Versicherungs AG
Pirker Werner Band 12/2005
Angerer GmbH
Angerer Philipp Band 06/2006
Antirisk Versicherungsmakler GmbH
Brandhofer Klaus Band: 03/2005
APK - Pensionskasse Aktiengesellschaft
Mag. Springinklee Martin Band: 12/2007
ARAG Österreich AG
Dr. Ziegelbauer Wolfhart Band 2001 03/2005
AUVA Landesstelle Wien
Ing. Kaiser Johann Band 06/2006
AVUS Internationale Schadensregulierungen J. Pscheidl & Dr. Pscheidl GmbH & Co KG
Dr. Pscheidl Dieter Band: 12/2005
Pscheidl Josef Franz Band 06/2006
Basler Versicherungs-AG
Mag. Grabler Kurt Band: 06/2007
Bawag-Versicherung AG
Mag. Dr. Tholler Karl Band 12/2002 09/2004 03/2005
Bedus National Versicherungsagentur
Bedus Gerhard Band: 12/2006
Behrens & Partner
Behrens Michael Band: 12/2005
Bogner & Partner Vermögensberatung und Versicherungstreuhand GmbH
Bogner Wolfgang Band 03/2005
Bonus Pensionskassen AG
Bauer Günther Band: 06/2007
Buck Heissmann GmbH
Mag. Moritz Gerald Band 07/2002 06/2007
Business Consult GmbH
Hladik Michael Band: 12/2007
Business Consultig International
Königsberger Andreas Band 06/2006
Care Consult Versicherungsmakler GmbH
Luckner Helmut Band 12/2006
Clerical Medical Österreich
Mag. Mc Ewen Alastair R. Band: 12/2005
Clienta Versicherungstreuhand GmbH
Topf Robert Band. 06/2006
Coface Austria Kreditversicherung AG
Krönes Susanne Band 06/2007
Daniel Milla Versicherungsmakler
Milla Daniel Band 12/2007
Die Niederösterreichische Versicherung AG Kundenbüro Krems
Zeschek Werner Band 12/2005
Doblinger Versicherungsmakler
Doblinger Josef Band 12/2005
Donau Allgemeine Versicherungs AG
Koch Thomas Band 06/2006
Schneebacher Gerhard Band: 06/2006

Mag. Stempel Peter Band: 12/2006
Dr. Büttgen Unternehmensberatung GesbR
Dr. Büttgen Richard Band: 03/2005
EFM - Büro Wr. Neudorf Andrea Lichtenöcker Versicherungsmaklerin
Lichtenöcker Andrea Band: 06/2006
EFM Kreuzberger KEG
Kreuzberger Gertraud Band: 12/2005
EFM Versicherungsmakler AG Kanzlei Alexander Lang
Lang Alexander Band: 12/2005
Erste Niederösterreichische Brandschaden-Versicherungs AG
Dolejsi Rudolf Band: 06/2006
Mag. Hübl Martin Band. 12/2005
Europ Assistance GmbH
Mag. Stadler Richard Band: 06/2006
FAWE Unabhängiges Versicherungsbüro
Fasching Werner Band. 12/2005 bis 12/2007
FinanceLife Lebensversicherung AG
Löb Christian Band: 12/2006
FK-International Fritz Kleinoscheg
Kleinoscheg Fritz Band: 07/2002 06/2007
Franz Ulm Versicherungsmakler
Ulm Franz Band: 12/2006 06/2007
Funk International Austria GmbH
Mag. Wang Thomas Band: 12/2005
Ganner & Partner Versicherungs- und Immobilientreuhand GmbH
Ganner Ivo Band: 06/2006
Generali Versicherung AG
Lobner Hermann Band: 06/2006
Takats Eva Band: 12/2006
Gerling Financial Services GmbH
Friedl Günter Band: 1998 2000 06/2007
Goldstar Touristik & Reisebüro GmbH
Mag. El Hadad Maher Band: 12/2006
Hans Kirchner Versicherungsagentur
Kirchner Hans Band: 06/2006
HCI Hanseatische CapitalberatungsgmbH
Dr. Kesselgruber Georg Band: 03/2005 06/2007
HDI Hannover Versicherung AG
Kluckner Martin Band. 12/2005
Weiß Günther Band: 12/2005
Helvetia Versicherungen AG
Krenkel Georg Band: 06/2006
Mag. Jeidler Gerhard Band: 12/2002 09/2004 06/2007
Hypo Versicherungs-Makler GmbH
Mag. Bösch Manfred Band: 12/2006
Ihre Versicherungsberatung GmbH
Heschl Herwig Band: 12/2007
Johannes Baumgartner v. d. Versicherungsges. unabhäng. Makler u. Betreuer in Versicherungsang.
Baumgartner Johannes Band: 12/2005
Josef Kranzl Ihr Finanzierungs- & Versicherungspartner
Kranzl Josef Band: 06/2006
Karlheinz Hödl GmbH Versicherungen und Hotellerie
Hödl Karlheinz Band: 12/2007
Leitner-Schiller-Leitner Versicherungsagentur GmbH
Leitner Harald Band. 12/2006
MaxPool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH
Jahn Christian Band: 12/2005
Merkur - die Gesundheits-Versicherung - Landesdirektion Wien
Spannagl Leopold Band: 12/2005
Merkur Versicherung AG
Mag. Krug Wolfgang Band: 06/2006 bis 12/2007
Nürnberger Versicherung AG Österreich
Dipl.-Vw. Geil Helmut Band: 12/2002 12/2005
Mag. Rosenbichler Peter Band: 12/2005
Oberösterreichische Versicherung AG
Bernhard Manfred Band: 12/2005
Dr. Weidl Wolfgang Band: 12/2002 12/2005
ÖBV Beamtenversicherung
Geißler Helmut Band: 12/2006
OeKB Versicherung AG
Mag. Offterdinger Karolina Band: 06/2006
Pantaenius Yachtversicherungsmakler, Versicherungsmakler GmbH
Schifter Christian M.F. Band: 12/2005
Pirstinger-Schleich OEG Allianz Versicherungsagentur Helmut Schleich
Schleich Helmut Band: 12/2007
Prisma Kreditversicherungs AG
Mag. Gspan Herbert Band: 12/2006
Riskplan Struck KEG
Struck Christian Band: 06/2006 06/2007
Safe Invest Holding
Herzel Martin Band: 12/2002 06/2007
Sauer Versicherungskanzlei GmbH
Sauer Martin Band: 12/2005
Scheich - Finanz Service KEG i.V. Helga Prinz
Prinz Helga Band: 06/2006
Scheuch KEG
Scheuch Leopold Band. 12/2006
Schweizerische Lebensversicherungs- und Rentenanstalt AG
Reinl Oliver Band: 03/2005
Sparkassen Versicherung AG
Appl Peter Band: 03/2005
Hämmerle Ingo Band: 12/2007
Krejci Kurt Band: 06/2003 12/2005
Styria West Versicherungsmakler und Schadensservice GmbH
Mag. Hannesschläger Gunther Band. 12/2005 bis 12/2006
TOP Versicherungsservice GmbH
Winter Monica Band: 12/2007
Top-versichert at TVA Risiko- und Vorsorgemanagement GmbH
Hotzy Werner Band: 06/2007
Uniqa Beteiligungs-Holding GmbH
MMag. Dr. Kerschbaumer Robert Band: 12/2006
UNIQA GeneralAgentur Pratter Markus Pratter
Pratter Markus Band: 03/2005
UNIQA Generalagentur Werner Niedertscheider
Niedertscheider Werner Band: 12/2006
UNIQA Versicherungen AG
Mag. Eberdorfer Erich Band: 12/2007
Ecker Viktor Band: 12/2005
Dr. Hajek Johannes Band: 1998 bis 12/2007

Ratkovic Alexander Band 12/2007
Pranger Reinhold Band 12/2006
VAM Versicherungs Agentur Management Werner Hofreiter
Hofreiter Werner Band: 12/2007
VAV Versicherungs AG
Mag. Katzensteiner Gerald Band: 07/2002 03/2005
VBS Versicherungsberatungs GmbH
Stumvoll Franz Band: 06/2006
VBV-Pensionskasse Aktiengesellschaft
Mag. Simader Rudolf Band: 12/2006
Vebema Dr. jur. Eduard Fürst Versicherungsberatungs und -makler GmbH
Jindracek Herbert Band 07/2002 03/2005
Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs
Dr. Norman-Audenhove Louis Band 06/2006
Vercon Wirtschaftsberatung GmbH
Dr. Kainz Peter Band 12/2005
Versicherungsagentur Andreas Dattinger
Dattinger Andreas Band 12/2006
Versicherungsagentur ANV - GmbH
Nagy Alexander Band 06/2007
Versicherungsagentur Großjedlersdorf O.K
Oberleithner Reinhard Band 12/2005
Versicherungsbüro Dr. Ignaz Fiala GmbH
Frandl Alois Band 03/2005
Versicherungsbüro Ingrid Eichinger
Eichinger Ingrid Band 03/2005
Versicherungsbüro Leopold Raab
Raab Leopold Band: 12/2006
Versicherungsmakler Gerald Baumgartner
Baumgartner Gerald Band: 12/2006
Versicherungsmakler Tomschitz OEG
Tomschitz Johann Band 12/2005
Versicherungsmaklerbüro Schulte
Dr. Schulte Monika Johanna Band: 1999 12/2005
Victoria - Volksbanken Versicherungs-AG
Mag. Lorenzoni Ingo Band: 12/2005
Victoria-Volksbanken Pensionskassen AG
Hartleib Axel Band 12/2007
W.V.S Strejcek GmbH
Strejcek Franz Band 12/2006
Wagner Gerhard Versicherungsagentur
Wagner Gerhard Band 12/2005
Walter Berger Versicherungsmakler GmbH
Ing. Punzl Alexander Band 12/2005
Wiener Städtische Versicherung AG
Mag. Erhartmaier Günther Band 12/2005
Maurer Helmut Band 12/2007
Dr. Zilk Helmut Band 1998 bis 12/2007
Winsurance Versicherungsmakler
Widauer Werner Band: 06/2006
Wustenrot Versicherungs-AG
Mag. Hornberg Götz Band. 06/2003 03/2005
XL Insurance Company Limited Zweigniederlassung für Österreich
Kleiter-Bingel Michael Band 06/2006
ZORN Versicherungsvergleiche GmbH
Zorn Peter Franz Band 12/2007
Zürich Versicherungs-AG
Ing. Sallaberger Karl Band 06/2006
Sturm Martin Band 06/2007

$ Finanzberater

Ohne Angabe der Dienststelle:
Salchner Manfred Band 03/2005
Taschner Johann Band 06/2006
Toifl Manfred Band: 12/2005

„Der Kristijan" - Christian Steinböck KEG
Steinböck Christian Band 12/2005
A FinanzierungsCenter
Masten Silvia Band: 12/2007
Advisory Invest GmbH
Mag. Hennebichler Gerhard Band 12/2005
AFB AG Roman Polansky Gewerbl. Vermögensber. Versicherungsagent
Polansky Roman Band 06/2006
AFB Anlage- und Finanzierungsberatungs GmbH
Dorner Christoph Band: 12/2007
Alizee Investment AG
Mag. Braun Markus Band: 12/2006
Altheim, Nell & Partner GmbH
Nell Ferdinand Band: 12/2005
Art in Finance Vermögensverwaltung GmbH
Mag. Lintner Anton Band 03/2005

ASCEDIS
gemeinsam zukunft gestalten.

ASCEDIS Vermögensberatung Thomas K. Pichler
Thomas K. Pichler Band 12/2007
A-2345 Brunn am Gebirge; Ludwig van Beethoven-Str. 2B
Tel. 02236 710126 Fax 02236 710126
invest@ascedis.com www.ascedis.com

Aurelius Capital Management GmbH
Mag. Schania Hans-Michael Band 12/2007
AWD Beratungszentrum Bruck an der Mur
Mag. Luznik Christoph Band 09/2004 03/2005
AWD Beratungszentrum Mistelbach Ernst Schimpf
Schimpf Ernst Band 06/2006
AWD Beratungszentrum Ried - Andreas Redhammer
Redhammer Andreas Band. 06/2006
AWD Direktion H. Paridis - Vienna Twin Tower
Psaridis Harald Band 06/2006
AWD Direktion Hietzing
Dipl.-Ing. Dr. Offenmüller Josef Band: 06/2006
AWD Direktion OÖ, Wels
Kolnberger Gerhard Band 12/2005

b+k consult GesnbR
Eller Thomas Band 03/2005
Bank Gutmann AG
Ing Neuhaus Wolfgang Band 06/2007
Mag (FH) Pistori Martina Band 09/2004 06/2007
BCA Austria Finanzdienstleistungen GmbH
Dipl -Ing Schönfelder Klaus Band 06/2006
Beata Wiedl Finanzberatung
Wiedl Beata Band 06/2007
BFS Finanzdienstleistung GmbH
Ing Brandstätter Thomas Band 06/2007
Business Finance GmbH
Schürer-Waldheim Gernot Band 12/2006
BWF Bundesverband für gewerbliche Wirtschaft und freie Berufe
Kainz Alfred Band 06/2003 06/2007
C-QUADRAT Investment AG
Mag Starha Roland Band: 12/2007
Capital Invest
Koutny Erich Band: 12/2006
CIS-Vermögensmanagement AG
Dr. Acs Georg Johann Band 06/2007
CKP Consulting GmbH
Mag Dipl.-Ing Czurda Christian Band 12/2006
Cobis Vermögens & Versicherungsmakler GmbH
Ahm Franz Band 12/2005
Concept Finanz Klaus Moshammer
Moshammer Klaus Band 06/2003 12/2003 12/2005
Conto Finanzdienstleistungs-GmbH
Neumann Christian Band 06/2007
Coop-Finanz Finanzberater, -dienstleister
Dr Streibel Andreas Band. 12/2007
Costa Finanzconsulting GmbH
Costa Florian Band: 12/2005
DALE Investment Advisors GmbH
Dr Musulin Marko Band 03/2005
Deutsche Bank AG
Keinrath Christian Band: 12/2006
Deutsche Vermögensberatung AG
Jenig Gerald Band: 12/2007
Seyfried Kurt Howard Band 12/2005
DI Gerhard Lumesberger Vermögensberatung
Dipl -Ing. Lumesberger Gerhard Band 06/2006
Dipl -Ing. Dietrich Merckell geprüfter Bank- und Finanzfachmann
Dipl.-Ing. Merckell Dietrich Band 03/2005
Dkfm Michael Gröller Consulting
Dipl -Kfm Gröller Michael Band: 2000 06/2007
DWS (Austria) InvestmentgmbH
Pingl-Cervenka Vera Band: 06/2003 12/2005
E C A -Mag Pichler Wirtschaftstreuhand GmbH
Mag Pichler Gerhard Band 12/2006
ecetra Internet Services AG
Mag. Helmel Christine Band 12/2006
Mag Lauscher Franz Band: 12/2006
EM Finanzmanagement Mag jur Erwin Meerwald Ak Finanzdienstleister
Mag Meerwald Erwin Band 12/2007

Betriebliche Pensionssysteme

emericon GmbH
Mag. Christian Schuster Band 12/2007
A-1060 Wien; Gumpendorfer Straße 95/9
Tel 01 596014010 Fax 01 596014044
schuster@emericon.cc www emericon cc

emmer + partner Finanzberatung GmbH
Ramsner Wolfgang Band 12/2007
Epicon Investment AG
Mag Stadler Gerald Band 06/2007
Euro Finanz Service (EFS) AG
Wimmer Andreas Markus Band. 12/2005
Eurofin Financial Services
Dvorak Günter Band 12/2005
Fair Versicherungs- und Finanzdienstleistungs- Beratungs-GmbH
Braier Wolfgang Band 12/2005
Fairtrauen Geld-Information GmbH
Tutsch Daniela Band 12/2005
Faktum Financial Planning Inh Gerhard Walter
Walter Gerhard Band 03/2005
Finacor Deutschland
Graf Hans-Joachim Band: 03/2005
Finance + Friends BeratungsgmbH
Ferlin Markus Band 12/2005
FinanceCoaching Kapitaleinlagen/Finanzierungen/ Versicherungen
Pissareva - Schmid OEG
Mag Pissareva Aneta Band 06/2006
Finanz Service Furthauer - Veranlagung Finanzierung Versicherung
Fürthauer Christian Band 06/2007
Finanzdienstleistungen Gerhard Marbler
Marbler Gerhard Band 06/2006
Finanzinvest Vermögensmanagement GmbH
Schmerhovsky Christian Band. 06/2003 06/2007
Fonds & Co Fondsanteilsvermittlung AG
Wagner Jorg Band: 06/2006
gcp gamma capital partners Beratungs- & Beteiligungs GmbH
Dipl.-Ing. Ambacher Hannes S Band 03/2005
GE Money Bank GmbH
Haring Martina Band 12/2006
Gerald Nemecek Selbständiger Buchhalter - Wirtschaftstreuhänder
Nemecek Gerald Band 06/2007
Gewinnerkonzepte Herbert Tiefenthaler Gepr Versicherungsmakler und Bankenmakler
Tiefenthaler Herbert Band 06/2006
Hasenbichler Asset Management GmbH
Mag Dr Hasenbichler Bernd Band 06/2006
Hermann Kirchmair AWD
Kirchmair Hermann Band 03/2005
IMB Vermögensverwaltung GmbH

Morawek Thomas Band: 03/2005
Mag. Varga Alexander Band: 06/2006
Innovest Finanzdienstleistungs AG
Kontriner Konrad Band: 12/2006
Innovest Kapitalanlage AG
Dr. Maurer Johann Band: 06/2003 06/2007
Institut f. Betriebs- u. Vermögensberatung Landesdir. TVG Treugeld GmbH
Buocz Siegmund Band: 12/2006
IT Discovery
Ing. Konegger Marcus Band: 12/2006
Johann Reindl, Finanzdienstleister
Reindl Johann Band: 12/2006
Josef Mayr, Finanzdienstleister
Mayr Josef Band: 12/2006
Kaiserseder Michael Finanzdienstleistung
Kaiserseder Michael Band: 12/2005
Kapital + Wert Marketing GmbH
Pulch Aleksandra Slavica Band: 06/2006
Kapitalmarkt Medien- und Verlags GmbH
Dr. Springer Walter Band: 1998 12/2005
Karl Püchl EDV + Beratungsservice
Püchl Karl Band: 03/2005
Kitzbüheler Wirtschaftstreuhand
Mag. Koller Alexander Band: 12/2007
Kontor für Finanzvergleich GmbH
Steinkogler Hans-Jörg Band: 12/2006
Leasfinanz GmbH
Puntigam Gerhard Band: 06/2006
Lloyd Fonds Austria GmbH
Kogler Matthias Band: 12/2007
M. J. & Partner GmbH Finanz -,Vermögens- u. Versicherungsberatung
Jellinek Michael Band: 03/2005
Mag. Norbert Wallner Business Consulting KEG
Mag. Wallner Norbert Band: 12/2005
Massenbauer FinanzierungsBeratung
Eichinger Gerhard Band: 06/2007
Med Finanz Jens Habenicht Versicherungsmakler
Habenicht Jens Band: 12/2005
MLP Finanzdienstleistungen AG
Fritsch Andreas Band: 03/2005
Maas Romano Band: 03/2005
MPC Münchmeyer Petersen Capital Austria
Halbschmidt Peter Band: 12/2007
Haller Hans J. Band: 12/2007
Nordea Investment Funds S. A.
Dr. Rogy Johannes Band: 07/2002 06/2003 12/2005
Novotny Kropik & Partner GmbH - Die Geld Strategen
Ing. Novotny Andreas Band: 06/2006
Nürnberger Leasing Österreich GmbH
Dr. Kralupper Helmut Band: 12/2007
OKF Finsterwalder OEG
Dr. Finsterwalder Ottokar F. Band: 12/2006
OVB Allfinanzvermittlungs GmbH
Eidenhammer Margit Band: 06/2007

OVB Vermögensberatungs GmbH
Ing. Dastl Sascha Band: 03/2005
Kloibhofer Stefan Band: 12/2005
Leitner Manuel Band: 03/2005
Schaufler Richard Band: 12/2005
Ing. Szuchomelli David Band: 12/2007
Weingartler Andreas Band: 12/2005
Zainzinger Werner Band: 06/2006
Zirbs Christian Band: 03/2005

PARTNER BANK AG
LINZ | WIEN | MÜNCHEN | BERLIN
Partnerbank AG - Zweigstelle Wien
Sabina Penitsch Band: 06/2007
A-1010 Wien, Rotenturmstraße 17
Tel.: 01 53398600 Fax 01 533986021
sabina.penitsch@partnerbank.at www.partnerbank.at

PFS Financial Services International AG
Penkner Werner Band: 12/2006
Postbank Vermögensberatung AG
Hoffmann Rolf Band: 03/2005
Profina Finanz- & Vermögensberatung GmbH
Kolano Richard Band: 06/2007
Profund Consulting Finanzierungen und Versicherungsberatungs GmbH
Steiner Gerhard Band: 12/2005
Raiffeisenbank Ilz reg. GenmbH
Loder Armin Band: 12/2005
Raiffeisenkasse Günselsdorf reg. GenmbH
Seitz Alois Band: 12/2005
REALfinanz Vermögensberatung GmbH
Mag. Briggl Christian Band: 12/2007
Rendite BeratungsgmbH
Voith Dieter Band: 12/2006
RESA Vertriebs- & VermögensberatungsGmbH
Reiner Martin Band: 06/2006
Resch Finanz Staatl. befugter Vermögensberater Gottfried Resch
Resch Gottfried Band: 12/2005
RINGTURM KapitalanlagegmbH
Mag. Castro Günther Band: 03/2005
Rudolf Vinkovits
Vinkovits Rudolf Band: 03/2005
Schoellerbank AG
Mag. Maxonus Stephan Band: 03/2005
Sofipo Austria GmbH
Castellani Angelo Band: 12/2007
Stabauer Finanzmanagement KEG
Stabauer Wolfgang P. Band: 12/2005
Stalleker Consulting
Stalleker Claudia Band: 12/2006
Svea Kuschel Finanzdienstleistungs GmbH
Kuschel Svea Band: 03/2005
SWI Sachwert Invest Fondsmanagement GmbH
Kuenburg Michael Band: 12/2006
Thiemer Vermögensberatung GmbH & Co. KEG
Thiemer Gerhard Band: 06/2006
Tim Investment Vermögensberatung GmbH
Timotijevic Katarina Band: 06/2007
Trend Konzernholding AG
Mattner Gerfried Band: 12/2007
Trommet-Finanzservice
Trommet Ludwig Band: 06/2007
V&V Finanzplanung GmbH
Germadnik Gabriele Band: 12/2005
Velina Ingrid Vermögensberater
Velina Ingrid Band: 03/2005
Versfinanz Steyr Vermögens- + Finanzierungsberater
Fuchshuber Anton Band: 06/2006
Versicherungs- Vermögensberatung Herbert Walder
Walder Herbert Band: 12/2006
Versicherungsagentin Christine Huber
Huber Christine Band: 12/2006
VMV Schleiss & Korp Consulting GmbH
Korp Andreas Band: 12/2005

Volksbank Chemnitz eG
Wolfgang Müller
D-09111 Chemnitz; Innere Klosterstraße 15
Tel.: +49371 4903300 Fax +49371 6781221
infovoba@volksbank-chemnitz.de www.volksbank-chemnitz.de

Volksbank Chemnitz eG
Müller Wolfgang Band: 12/2007
Volksbank Krems-Zwettl
Hammerl Eduard Band: 06/2006
Volksbank Salzburg
Jungbauer Karin Band: 12/2006
VPM Vermögensverwaltungs-AG
Mag. Wenger Ilse Band: 12/2006
Wieser Michael Band: 06/2007
Wengler Schwab Asset Management GmbH
Schwab Andreas Band: 12/2006
WT Walter Trippel Immobilienvermittlungs u. Vermögensberatungs GmbH
Mag. Trippel Walter Band: 03/2005 bis 06/2007

Foto

Agfa-Gaevert GmbH
Windhofer-Pizal Manuela Band: 12/2005
Andy Sillaber Fotografie | Videografie
Sillaber Andreas Band: 12/2006
Artstudio Gerhard Holzinger
Holzinger Gerhard Band: 06/2007
Atelier Doris Kucera, Fotostudio
Kucera Doris Band: 2001 06/2006
E-Frame Handels GmbH

Kozel Harald Band: 12/2005
Foto Gugerbauer Digital-Fotostudio & Fachhandel Inh. H. Stöckelmayer
Stöckelmayer Herbert Band: 12/2005
Foto Jobst GmbH
Zainzinger Karl Band: 06/2006
Fotostudio Margit Berger
Berger Margit Band: 12/2005
GMR Fotografen-GmbH
Mair Rudolf Band: 06/2006
Kodak GmbH
Gubensek Anja Band: 12/2007
Leo Himsl Fotostories
Himsl Leo Band: 06/2006
Mario Schmolka Fotograf
Schmolka Mario Band: 12/2006
Martin Wöhry GmbH
Wohry Martin Band: 06/2006
Photo Hohenberg, Patricia Hohenberg
Hohenberg Patricia Band: 06/2006
Pressefoto Franz Josef Schenk
Schenk Franz Josef Band: 12/2006
Ringfoto GmbH
Brischnik Gerhard Band: 06/2003 06/2006
Sissi Furgler Fotografie
Furgler Sissi Band: 06/2006 06/2007
Wolfgang Fischerlehner Photographie
Fischerlehner Wolfgang Band: 03/2005

Freizeitanlagen und -angebote

Anrosi Kutschera KEG
Kutschera Anita Band: 06/2006
Boote-Buffet „Kukis Kombüse" - Marianne Kukla
Kukla Marianne Band: 12/2006
Brunswick GmbH
Marischler Christoph Band: 12/2007
Bundesbahnsportverein Wien
Gassenbauer Gottfried Band: 06/2007
Burg Riegersburg - Prinz Liechtensteinsche Gewerbebetriebe GnbR
Liechtenstein Annemarie Prinzessin von und zu Band: 12/2005 bis 12/2007
Chris Tanzschule
Lachmuth Chris Band: 12/2005
Club Happy Freetime e.V.
Knaus Frankie Band: 12/2007
Club Top & Fit Fitneßcenter GmbH
Riegler Alfred Band: 12/2005
Stögerer Werner Band: 12/2005
Der Sportpark - Sportpark GmbH
Klöckl Helmuth Band: 06/2006
Prater-Freizeitbetriebe Apollo12, Funjump und Buggy Star
Pammer Franz Band: 06/2007
ferien 4 kids, Meister & Co OEG
Mag. Meister Wolfgang Band: 12/2007
Fitneß Center Himsl
Himsl Rüdiger Band: 12/2005
GAK Marketing GmbH
Pilz Ulrike Band: 12/2005
GESTRA Spiel- und Freizeiteinrichtungen GmbH
Straßmayr Christian Band: 12/2005
Goldentime Betriebs GmbH
Dr. Gerhardinger Alexander Band: 06/2007
Golfclub Linz - St. Florian
Moser Michael Band: 12/2006
Happy Dancing Haitzer
Haitzer Gabriele Band: 12/2007
Herz Aktiv fitness + health - club
Schirnhofer Karl-Heinz Band: 06/2007
Holmes Place Health & Fitness Centres GmbH
Schwaiger Margit Band: 03/2005
John Harris Fitneß GmbH
Fraydenegg Maximilian Band: 06/2006
Kultur- und Sportvereinigung Wienstrom
Hutter Friedrich Band: 12/2006
Kürnberghalle Stützner GmbH & Co Kürnberghalle KG Veranstaltungen-Catering-Freizeitzentrum
Pachner Dominik Band: 06/2006
Landesverband Wien Plus Bowling
Schmekal Helmut Band: 03/2005 06/2006 12/2006
Montforthaus Feldkirch Vorarlberger Kultur- & Kongresszentrum
Allgauer Robert Band: 12/2006
Nationalpark Thayatal GmbH
Dipl.-Ing. Brunner Robert Band: 12/2005
OÖ Thermenholding GmbH
Achleitner Markus Band: 12/2005
Österreichischer National-Cirkus
Knie Louis Band: 1998 bis 12/2007
Power Gym - Hans Hergovich
Hergovich Johann Band: 06/2006
Prater Sauna Gastbetrieb Stefan Kolenac
Kolenac Stefan Band: 09/2004 12/2005
Reiterhof Fürholzer
Mayrhofer Franz Band: 12/2005
Rent a Jeep - Jeepverleih
Ing. Schmid Harald Band: 06/2007
Saurierpark Traismauer GmbH
Bellens Danny Band: 12/2007
Shape Lady-Fitness
Kropiunig Gabriele Band: 03/2005
Sportstudio Gym 80 Inhaber: Schmiedt Josef
Schmiedt Josef Band: 12/2006
Swiss Training Fitnesscenter GmbH
Messerer Jürgen Band: 06/2006
Tanz 287 Ballettschule Alexandra Karner
Gedaze Alexandra Band: 03/2005
Tanzschule Dance 4 Fun Eva und Walter Fürholzer
Fürholzer Walter Band: 12/2005
Tanzschule Dick Roy Zelenka KG
Zelenka Harald Band: 12/2005
Tanzschule Manfred Polz

Polz Manfred Band: 06/2006
Tanzschule Roman E. Svabek
Svabek Roman Emanuel Band: 12/2007
Tanzschule Rueff
Urrisk Matthias Band: 12/2005
Tanzschule Schmidtschläger Inh. Franz Wirtinger
Wirtinger Franz Band. 12/2005
Tatschl Christian KEG
Tatschl Christian Band: 12/2005
Tenniscenter Froschauer Rosa
Froschauer Rosa Band: 12/2005
Tirol Alpin Natursportevents Martin Ripfl-Marx
Ripfl-Marx Martin Band: 03/2005
Waldcamping Hubertus
Molterer Hubert Band: 12/2005
Wirt z' Langacker Strondl Gaststättenbetriebs-GmbH & Co. KEG
Hager Erwin-Rudolf Band: 06/2006

Handarbeiten und Basteln

Ohne Angabe der Dienststelle:
Berger Kora Band: 12/2005
Urban Rosemarie Band: 06/2007

Dürkopp-Adler Industrienähmasch.-Vertrieb Zimmermann & Kroboth GmbH
Zimmermann Hans-Dieter Band: 12/2006
Kreatives Allerlei Hobby- und Künstlerbedarf - Mag. Daniela Heider
Mag. Heider Daniela Band: 06/2006
KreativWerkstatt Töpferei Christine Dworschak
Dworschak Christine Band: 12/2005
Kunst & Keramik Werkstätte Inh. Brigitte Winter
Winter Brigitte Band: 12/2005
Martins Modellbau - Elektronik
Segl Martin Band: 03/2005
Ofi's Bunte Stube - Andrea Ofner
Ofner Andrea Band: 12/2005
Schneiderzubehörzentrum Siegfried Winkler KG
Winkler Werner Band: 12/2006
Tapisserie „Zur Linde" Inh. Gabriele Thallhammer
Thallhammer Gabriele Band: 12/2005
Wollstube Sillipp Ulrike
Sillipp Ulrike Band: 12/2005
Zwei glatt zwei verkehrt - Christine Withalm
Withalm Christine Band: 12/2005

Lesen, Schreiben, Malen, Sammeln

Briefmarkenhandlung Westermayr-Slavicek - WR Tatjana Westermayr
Westermayr Tatjana Band: 12/2007
Bücher Hikade
Hikade Roswitha Band: 12/2005
Buchhandlung Kirchner-Krämer KEG
Mag. Kirchner-Krämer Lucia Band: 12/2005
Kucera KEG
Kucera Bernd Band: 12/2006

CLUB CARRIERE BEDANKT SICH FÜR DIE FREUNDLICHE UNTERSTÜTZUNG DURCH

BRIEFMARKENHANDLUNG WR TATJANA WESTERMAYR

Briefmarkenhandlung WR Tatjana Westermayr
Tatjana Westermayr Band: 12/2007
A-1060 Wien; Mariahilfer Straße 91/2/B
Tel.: 01 5975134 Fax 01 5975134
westermayr@chello.at www.briefmarken-westermayr.at

Öphila Puschmann u. Schwarz OEG für Briefmarken und Postgeschichte
Puschmann Friedrich Band: 06/2004 06/2007
Stadtbücherei Kapfenberg
Schlatzer Helmut Band: 12/2007

Musik

Didi's Musik D. Lampert
Lampert Dietmar Band: 12/2006
F. Moser Patentverwertung & Musikinstrumentehandel
Moser Franz Band: 06/2006
Hera Music & Media Production Helmut Rasinger jun.
Rasinger jun. Helmut Band: 03/2005
Meisterwerkstatt für Metallblasinstrumentenbau Schuller
Schuller Klaus Band: 03/2005
Musik Schneidhofer, Inhaber Robert Schneidhofer
Schneidhofer Robert Band: 12/2006
Musiklehranstalten Wien
Hieltscher Swea Band: 12/2005
Musikschule Freistadt
Kreischer Mathias Band: 12/2005
Orgelbauwerkstätte M. Walcker-Mayer
Walcker-Mayer Michael Alexander Band: 2000 06/2006
Seekirchner GmbH
Seekirchner Roman Band: 12/2006

Ton Eichinger - Brigitta Eichinger professionelle Tonsysteme
Brigitta Eichinger Band: 09/2003 06/2007
A-1160 Wien; Hellgasse 4
Tel.: 01 4847400 Fax 01 484740022
office@ton-eichinger.at www.ton-eichinger.at

Weinberger GmbH - Klavierhaus Enns
Weinberger Bruno Band: 12/2002 06/2007

Sportanlagen und -schulen

Attention Badmintoncenter Adi Kohlbacher
Kohlbacher Adi Band: 06/2006
Die roten Profis Schischule Mayrhofen Komm.-Rat Manfred Gager
Gager Manfred Band: 12/2007
Fahrradtechnik Haas GmbH
Dipl.-Ing. (FH) Haas Wolfgang Band: 03/2005
Lifeline
Kerndler Martin Band: 06/2006
Olympiaworld Innsbruck - Olympia Sport- und Veranstaltungszentrum Innsbruck GmbH
Dr. Bielowski Michael Band: 12/2007
Parashuttle Seefeld OEG
Lindner Christian Band: 03/2005
Reitstall St. Lukas Riegler & Co KG
Riegler Johann Band: 03/2005
Schwimmschule Schwimmsport Steiner
Steiner Andrea Band: 12/2007
Sportakademie Wien
Mag. Gloggnitzer Johann Band: 12/2005
Sportpark Plauen Fitneß Life GmbH
Dipl.-Ing.(FH) Lachmann-Ott Annett Band: 12/2007
Studio Gabriella Cimino Pilates Center Vienna
Cimino Gabriella Band: 06/2006
Tennisanlage Doleschal GmbH Erholungszentrum Stockerau
Doleschal Anita Band: 12/2005
Tenniscenter Skarics
Skarics Ernst Band: 12/2005

Sportartikel und -geräte

Athletik Union Graz
Marnul Kurt Band: 03/2004 bis 03/2005
Berger Kornholz OEG
Kornholz Wolfgang Band: 12/2005
Bravo-Print GesbR
Steiger Harald Band: 03/2005
EXPEKT.COM GmbH
Krymtseva Elena Band: 12/2007

FAHRRAD & SKI
AN- UND VERKAUF - VERLEIH - SERVICE

Fahrrad + Schi Dipl. Sportlehrer H. Csarmann
Dipl. Sportl. Heinz Csarmann Band: 06/2007
A-1060 Wien, Linke Wienzeile 128
Tel.: 01 5978288 Fax 01 5978288
fahrrad-ski@chello.at www.fahrrad-ski.at.tc

Flexi Sports GmbH
Sasse Andy Band: 03/2005
Gebrüder Gföllner GmbH & Co Reifen - Sport - Mode KG
Gföllner Pauline Band: 12/2005
Intersport Pötscher Johann GmbH
Pötscher Johann Band: 06/2006
Nike GmbH
Dr. Teichmann Stefanie Band: 12/2007
Rad Cult Schedler OEG
Schedler Mario Band: 12/2006
Reiterstadl Florid Sport Handels GmbH
Migl Alexandra Band: 12/2005
Rossignol Österreich GmbH - Cleveland Golf
Gasser Erwin Band: 03/2005
Sport Eybl & Sports Experts GmbH
Grabitzer Alexander Band: 12/2007
Sport Geräte Service
Pliem Dieter Band: 12/2006
Sport Roth
Roth Josef Band: 03/2005
Stanka Sport 2000 Sportwaren
Stanka Karl Band: 06/2006
Starfish Fisherman's Partner Fa. Gerhard Müllner
Müllner Gerhard Band: 03/2005
Winninger GmbH
Winninger Roman Band: 12/2006

Tiere

Zoofachgeschäft
Hunde- und Katzensalon
Snoopy

Hundesalon Snoopy
Friederike Kollenbach Band: 06/2007
A-1040 Wien; Karolinengasse 27
Tel.: 01 5050988 Fax 01 5050988
office@hundesalon-snoopy.at www.hundesalon-snoopy.at

Die Adresse für Ihr Tier
pet-needs

Pet-Needs - Die Adresse für Ihr Tier – Zoologische Handlung
Pascal Zotto Band: 06/2007
A-1150 Wien, Karmeliterhofgasse 10/5
Tel.: 01 8974899 Fax 01 8974899
office@pet-needs.com www.pet-needs.at

Albrecht's Tierfutter-Abholmarkt GmbH
Albrecht Petra Band: 06/2007

Alfred Höller Zoologische Präparation
Höller Alfred Band: 12/2006
BellargoCavallo Schweif- & Mähnenverlängerung und -verdichtung
Neubauer Natascha Band: 12/2006
Danis Hundesalon Daniela Steininger
Steininger Daniela Band: 12/2005
Dein Tier + Du - Zoofachgeschäft Inh. Schedl Herbert
Schedl Herbert Band: 03/2005
Halmerhof Reitstall Zwinz
Zwinz Christina Band: 06/2006
Hundesalon Margit Schönauer
Schönauer Margit Band: 12/2006Hundezentrum Niederl GmbH
Niederl Josef Band: 12/2005 06/2006
Koch GmbH & Co KG Heimtiernahrung
Koch Dietrich Band: 12/2005
Ragossnig Kleintier- und Bastelwelt
Ragossnig Herbert Band: 03/2005

ROYAL CANIN

Royal Canin Österreich GmbH
Ing. Wolfgang Kren Band: 06/2006 06/2007
A-1140 Wien; Wolfgang-Pauli-Gasse 3
Tel.: 01 8791669 Fax 01 879166933
wolfgang.kren@royal-canin.at wolfgang.kren@royal-canin.at

Schönbrunner Tiergarten GmbH
Dr. Schwammer Harald M. Band: 2001 06/2007
Tierisch gute Sachen - Wiens 1. Bioladen für Tiere Mag. Nadja Ziegler
Mag. Ziegler Nadja Band: 06/2007
Tomy's Zoo GmbH
Willixhofer Heidi Band: 12/2007

CLUB CARRIERE BEDANKT SICH FÜR DIE FREUNDLICHE UNTERSTÜTZUNG DURCH

Tropen-Haus Reptilien + Terraristik Irene Bürkner
Irene Bürkner Band: 06/2007
A-1090 Wien, Glasergasse 10
Tel.: 01 3156559 Fax 01 3156559
tropen-haus@gmx.at

WHU Wolfgang Fesl Inhaber
Fesl Wolfgang Band: 06/2004 06/2006
Zoo-Sauer gegr. 1880 Inh. A. Popper
Popper Andreas Band: 06/2006
Zoo Doolittle
Vrdoljak Dujo Band: 06/2007

Wetten

Ohne Angabe der Dienststelle:
Auer-Strobl Susanne Band: 12/2005
Irsigler Jürgen Band: 12/2006
Lindenau Heinrich Band: 03/2005

ARLAND Technologies Gesellschaft für Informationstechnologie mbH
Weber Claudia Band: 12/2007
Casinos Austria AG
Mag. Leutgeb Josef Band: 06/2007
CBC Computer Betting Company
Kleiss Horst Band: 03/2005
Century Casinos Europe GmbH
Dr. Gernert Christian Band: 12/2006
Mag. Schmiedmaier Niclas Band: 07/2002 06/2007
COM BET.com Wett GmbH
Voigtleitner Markus Band: 12/2005
Glücks- und Unterhaltungsspiel BetriebsgmbH WinWin
Bauer Thomas Band: 12/2007
Hohe Brucke Beteiligungsverwaltung und Unternehmensberatung GmbH
Dr. iur. Gorton Wilhelm Band: 1998 06/2006
Lotto - Toto Annahmestelle Maria Dolecek
Dolecek Maria Band: 06/2006
Österreichische Lotterien GmbH
Dipl.-Kfm. Dr. Wallner Leopold Band: 1998 bis 12/2007
Wohlauf Gerlinde Band: 12/2005
Polanz & Polanz OEG
Totter Horst Band: 12/2007
Top Sportwetten GmbH
Ropitsch Birgit Band: 12/2005

Wellness

Bader Handels-GmbH
Bader Daniel Band: 12/2007

BIZVEQ - Institut - Living Life – Wellness
Thomas Schlager Band: 12/2007
Niederösterreich Süd
Tel.: 0676 6489953 office@bizveq.com
www.bizveq.com

Bräunungsstudio Kreta Sun - Inh. Rudolf Roitner
Roitner Rudolf Band: 1999 06/2007
Cosmetic-Institut Eva Brode
Brode Eva Band: 1999 12/2003 06/2007
Delfin HandelsgmbH
Kogler Harald Band: 12/2005
Emnext Fitneß Studio GmbH
Lukasser Günther Band: 12/2005
FED GmbH Wasseraufbereitung - Schwimmbadtechnik
Zauner Helmut Band: 06/2006
Gästehaus Isabel - Wellness Isabelle Schwarz
Schwarz Isabelle Band: 12/2005

Goodlife Marketing Ltd.
Lakner Manfred Band: 06/2006
Hotel Kristberg Egon Zimmermann
Zimmermann Egon Band: 09/2003 bis 12/2007
John Harris GmbH
Mag. Moser Hermann-Michael Band: 06/2006
Kapec - San Handels GmbH
Kneidinger Ernst Karl Band: 12/2005
Lady-Vital - Der Club für Fitneß und Wohlbefinden
Strasser Susanna Band: 12/2005
Massagestudio Relax Arnold Endrighi Masseur & med. Bademeister
Endrighi Arnold Band: 03/2005
Mega Sun
Hackl Christiane Band: 12/2003 bis 03/2005
Slender You - Inh. Claudia Göbel
Göbel Claudia Band: 06/2006
Schmikal 3S - Wellness und mehr
Schmikal Michael Band: 12/2005
Tassilo Arena Bert Golda
Golda Bert Band: 03/2005
TBL Therme Laa an der Thaya - BetriebsgmbH
Ing. Kveton Raimund Band: 12/2007
Thermalquelle Loipersdorf
Lunacek Thomas Band: 12/2005
Vendome Spa / Radisson SAS Palais am Stadtpark Hotel Betriebs-GmbH & Co KG
Kleveta Doris Band: 12/2005

Woman-Fitness-Treff - Inh. Simone Blümel-Altersberger
Altersberger Simone Band: 06/2006
yoga & more, Annemarie Bosich
Mag. (FH) Bosich Annemarie Band: 12/2006

Blumen und Pflanzen

Blumen Stieber

Blumen Stieber, Peter Stieber
Helga Stieber Band: 06/2007
A-1230 Wien, Kolbegasse 38
Tel.: 01 6162437 Fax 01 6167691
info@blumenstieber.at www.blumenstieber.at

Andreas Tulach, Friedhofsgärtnerei
Tulach Andreas Band: 06/2006
Blumen & Gartenhaus Schrittesser
Schrittesser Friederike Band: 12/2007
Blumen - Kumhofer Fa. Kumhofer Elisabeth Blumen Kränze Arrangements
Kumhofer Brigitte Band: 12/2006
Blumen Judith - Inh. Judith Vorlen
Vorlen Judith Band: 12/2006

Blumen Krammer OEG
Krammer Josef Band: 12/2007
Blumen Weingartshofer GmbH
Minarik Gerhard Band: 06/2007
Blumenatelier Astrid Mayer
Mayer Astrid Band: 06/2007
Blumenfreund Inh. Sonja Kepplinger
Kepplinger Sonja Band: 06/2007
Blumenstube Gumpendorf Blumen Rott OEG
Fiedler Michaela Band: 12/2006
Blumentreff Romy Inh. Romana Neubauer
Neubauer Romana Band: 12/2006
Flora-Salon Inh. KommR. Rudolf Hajek
Hajek Rudolf Band: 12/2007
Floramedia Austria GmbH
Ing. Lippitz Johannes Band: 12/2006
Floristik am Leberberg Inh. Gabriele Hertl
Hertl Gabriele Band: 12/2005
Flowery Field Inhaber: Alexander Broukal
Broukal Alexander Band: 06/2006
Gärtnerei Franz Mursch
Mursch Franz Band: 12/2007
Gartenbau H. Fassl Nfg. Hannelore und Franz Fenz GnbR
Fenz Karl Band: 12/2006
Gartenbau Kontner Blumen, Kränze, Grabgestaltung
Kontner Johann Band: 06/2006
HDS Hydrokulturen Dekorationen Schmiedseder GmbH
Schmiedseder Maria Band: 12/2006
Hogl Innenbegrünung GmbH
Hogl Manfred Band: 03/2005
Immergrün - Floristik
Perndorfer Karin Band: 06/2006
Klaus Petrucha Samen - Pflanzenschutz
Petrucha Klaus Band: 12/2005
Kugler Blumen Blumengroßhandel Rene Kugler KEG
Kugler Barbara Band: 12/2006
La Fiore Fachgeschäft f. Floristik & Lebensstil Linzner & Eterstorfer OEG
Linzner Claudia Band: 06/2007
Natalie´s Blumen - Blumen für alle Anlässe!
Elhamy Jusef Band: 06/2007
Sädtler GmbH & Co KG
Steinmetz René Band: 2000 06/2007
Treibhaus Alles Blume Krista Martin
Martin Krista Band: 12/2006
WB Blumen Company Handels GmbH
Linke Julius A. Band: 1999 12/2005

Garten- und Landschaftsgestaltung

Baumschulen Schick GmbH
Schick Heinz Band: 12/2006
Benczak Gartencreation GmbH & Co KG
Benczak Maria Band: 06/2006
Bewässerungsanlagen Eduard Rotter
Rotter Eduard Band: 06/2006
brainbows - the information company
Dipl.-Ing. Plunger Eva Band: 06/2007
Büro für Landschaftsplanung - Freiraum-, Spiel- und Sportstättenplanung
Dipl.-Ing. Erlmoser Karin Band: 12/2007
Christian Ortmann Gartengestaltung
Ortmann Christian Band: 06/2006
Dunkl Garten Ing. Brigitte Dunkl
Ing. Dunkl Brigitte Band: 03/2005
Eric Schweizer Royal GmbH
Simonlehner Hans Jörg Band: 06/2007 12/2007
Gartenbau Heinzpeter Bauer
Bauer Heinzpeter Band: 12/2005
Gartengestaltung Ing. Günther Ecker
Ing. Ecker Günther Band: 12/2006
Gartengestaltung Manfred Haas
Haas Manfred Band: 12/2005
Gerhard Karl Gartengestaltung
Ing. Karl Gerhard August Band: 06/2007
Gottfried + Gertraud Viehböck Baumschule - Gärtnerei - Floristik
Viehböck Gottfried Band: 06/2006
Ing. Anton Moosbrugger Gala-Planung + Bau
Ing. Moosbrugger Anton Band: 06/2006
Lichtblau Gartengestaltung Dr. Lichtblau GmbH
Lichtblau Andreas Band: 03/2005
Nature & Landscape DI Köferle & Co KEG
Dipl.-Ing. Platzer Klaus Band: 06/2006
ÖkoPlant® M. Roitner GmbH
Roitner Michaela Band: 12/2006
Österreichischer Siedlerverband
Köstlinger Gerhard Band: 12/2006
Stausberg VertriebsGmbH
Ing. Hanbauer Kurt Band: 03/2005
Tossmann Tritta KEG - Gartengestaltung
Dipl.-Ing. Tossmann Robert Band: 12/2006
Bio Furtner Großvertrieb für naturgemäßen Gartenbau Inh. B. Hejduk
Hejduk Brigitte Band: 12/2005
Gartengeräte - Reparatur Anton Zeilinger
Zeilinger Anton Band: 06/2006

Schwimmbad und Teichbau

BWT AG
Saurwein Stefan Band: 03/2005
DI Gerhard und Johann Fuchs Wassertechnik
Fuchs Johann Band: 06/2007
Leidenfrost-Pool GmbH
Leidenfrost Johann Band: 06/2007
WSE Freizeitanlagen HandelsgmbH
Weiss René Band: 12/2007

Abendunterhaltung

„Triple D" Gastronomiebetriebs GmbH
Dobcak Peter Band: 12/2007
Austaller & Holzinger OEG Blue Light Pub

Club Carriere bedankt sich
für die
freundliche Unterstützung
durch

S-Club

Krugerstrasse 6
A-1010 Wien
Tel. +43 1 9662337

Austaller Martin Band: 12/2006
Billy's Bones Irish Pub Karkov Gastronomiebetrieb GmbH
Mag. Kovats Endre Band: 03/2005
Brandl & Leiner GmbH
Brandl Johanna Band: 06/2007
Cafe - Bar - Restaurant Spark Schwara GmbH
Mag. Schwara Stefan Band: 12/2005
Cafe Etage
Feifar Christina Band: 03/2005
Cafe Korb - Susanne Widl
Widl Susanne Band: 12/2005
Cafe Restaurant Cortez Gharib Handelsagentur
Maghsudi Shirin Band: 12/2005
Chamäleon Inh. Schautler Alexander
Schautler Alexander Band: 12/2005
Clubschiff Johann Strauss Gastronomie Betriebs GmbH
Lesek Claudia Band: 06/2007
CRU Christine Ruckendorfer Projekt GmbH
Ruckendorfer Christina Band: 12/2003 06/2007
Cumberland-Parkcafe Familie John
John Siegfried Band: 06/2006
Down Under Aussie Pub Inh. Michael Reisinger
Reisinger Michael Band: 12/2005
E. Schuller GmbH
Schuller Ernst Band: 12/2006
Empire Marketing GmbH
Natschläger Joachim Band: 12/2007
Escad-Willibald GmbH
Willibald Werner Band: 12/2005
Gasthaus Ybbstalhof Inh. Brigitte Wiesmüller
Steiner Ottilie Band: 12/2006
Gasthof Paier
Paier Anton Band: 12/2006
Gastronomiebetrieb „Timeless"
Pohn Alfred Band: 12/2006
Geilehner Gastronomiebetriebs KEG
Geilehner Siegfried Band: 03/2005
Hamburg Bar
Haubenwaller Julius Band: 03/2005
Happy's-Kegler Treff Pub Kegelbahnen Hans Peter Firzinger
Firzinger Hans Peter Band: 06/2006
In n Vierterl Strasser Christian
Strasser Christian Band: 06/2006
Kabarett Simpl
Niavarani Michael Band: 1998 12/2005 bis 12/2007
KMB - Gastroevent Betriebs GmbH
Morawetz Robert Band: 12/2006
KUB Cafe Edith Anwander
Anwander Edith Band: 06/2006
Lukas Kaffeehaus und Bar
Seilern und Aspang Renate Band: 03/2005
M.P.E. Gastronomie GmbH & Co. Betriebs KG
Burow Mike Band: 03/2005
Matanza's Cocktailbar Donauinsel
Baumgartner Rene Band: 12/2006

Lemmon - Bar Wolfgang Bittner
Wolfgang Bittner Band: 06/2007
A-1010 Wien, Wolfengasse 1
Tel.: 0699 11961572 wolfgang.bittner1@chello.at
www.lemmon.at

„Latte Grande" Gündes und Yilmaz OEG
Alper Yilmaz Band: 06/2007
A-1180 Wien, Währinger Gürtel 139
Tel.: 01 3301590 Fax 01 330159015
office@lattegrande.at www.lattegrande.at

Murphy's Café Inh. Werner Schiefer
Schiefer Werner Band: 12/2007
Oscar's Cafe Bar Inh. Wank Eveline
Wank Eveline Band: 12/2007
Ost Klub Angerer Matthias Diskothek
Angerer Matthias Band: 06/2007
P1 Gaststätten GmbH
Gunschmann Klaus Band: 03/2005
Paddy's Irish Pub
Orth Roland Band: 12/2005
Rauch Café und Restaurant
Rauch Reinhard Band: 12/2006
Reiss Bar - M. Schimanko Gastronomie Betriebs GmbH
Schimanko-Stiedl Michaela Band: 12/2005
Remembar Lifestyle Gastronomie GmbH
Zeller Marc Band: 06/2007
Richy's Grünberger & Pros OEG
Grünberger Norbert Band: 03/2005
S-Club Inh. Shlomo Sarikov
Watzl Robert Band: 06/2007
Schaller OEG
Schaller Jürgen Band: 12/2005
Spaer Handels- und Gastronomie GmbH
Spaer Lena Band: 12/2005
Sportcafe Diamond Inh. Mario Meister
Meister Mario Band: 12/2007
Steh Achterl - Firma Gelbmann Robert
Gelbmann Robert Band: 12/2006

CLUB CARRIERE BEDANKT SICH FÜR DIE FREUNDLICHE UNTERSTÜTZUNG DURCH

STADL Wien, Franz Dittmann, Gastronomie
Franz Dittmann Band: 12/2007
A-1090 Wien, Liechtensteinstraße 104
Tel.: 0664 1006565
stadtwien@a1.net

Sternenclub Gastronomie GmbH
Weineiss Markus Band: 12/2006
Stylez Club - Prims & Kurevija OEG
Kurevija Josip Band: 12/2005
The Four Bells Pub - Mc Adams & Partner GmbH
Metzker Martina Band: 06/2007
Tresor S&G Gastronomie KG
Alkan Samuel Band: 12/2007
Tribüne Krieau - Schütz & Partner Gastronomie & Event GmbH
Schütz Ronnie Band: 12/2005
Villon Weinkeller Annemarie Rest GmbH
Kieltsch Walter Band: 06/2007
Weinorgel
Schurian Tina Band: 12/2006
Wolfgang Steiner, Zum Postler
Steiner Wolfgang Band: 03/2005

Kaffee und Kuchen, Eissalons

Alexander Schärf & Söhne GmbH
Schärf Reinhold Band: 12/2005
Angie's Cafe Inh. E. Ranftl
Ranftl Engelbert Band: 03/2005
Anton - Haselreither Gastronomie GmbH Nostalgie-Cafe
Haselreither Anton Band: 03/2005
Anton Fink Bäckerei GmbH & Co
Fink Anton Band: 12/2005

MEISTERBACKSTUBE
Stefan ZMESKAL
BACKSTUBE . CAFÉ . KONDITOREI

Bäckerei - Kaffee Stefan Zmeskal
Stefan Zmeskal Band: 06/2007
A-1170 Wien, Hernalser Hauptstraße 18
Tel.: 01 4061279

Burgcafe Inhaber Rabl Gerald
Rabl Gerald Band: 06/2006
Cafe & Konditorei Ishakbaiev KEG
Ishakbaiev Nadja Band: 12/2005

Cafe - Konditorei - Eis - Eigene Erzeugung Ingrid Bürger
Bürger Ingrid Band: 12/2006
Cafe - Konditorei - Eis Thallinger
Redtenbacher Karin Band: 12/2005
Café - Konditorei Handl
Handl Erich Band: 12/2007
Cafe Auris Shop Cafe-Shop-Trafik-Kartenbüro
Auer Klaus Band: 12/2005
Café Ciro, Komm.-Rat Walter Bachofner
Bachofner Walter Band: 03/2005 06/2007
Cafe Conditorei Götze
Götze Gerhard Band: 06/2006
Cafe Fennes - Inhaberin Birgit Fennes
Fennes Birgit Band: 06/2007
Cafe Heiss - Wurzer Christian
Wurzer Christian Band: 12/2007

Café Hotel Garni Thermenoase Familie Perl
Maria Perl Band: 06/2007
A-8293 Bad Blumau; Hauptstraße 6
Tel.: 03383 2660 Fax 03383 266042
perl@thermenoase.at www.thermenoase.at

Cafe Konditorei Bäckerei Otto Gammer
Gammer Otto Band: 03/2005
Cafe Konditorei Josef Angelmayer
Angelmayer Erika Band: 12/2005
Café Konditorei La Piazza d' Oro Michaela Kopitsch
Kopitsch Michaela Band: 12/2005
Cafe Konditorei Stadtlehner
Stadtlehner Manfred Band: 12/2007
Cafe Mon Chery Johanna Obenaus
Obenaus Johanna Band: 06/2006
Cafe Monic Inh. Monika Strudl
Strudl Monika Band: 12/2005
Café Oper Wien
MMag. Dr. Drug Claudia Band: 12/2007
Köberl Thomas Band: 06/2006
Cafe Per Du Manfred Lippl KEG
Lippl Manfred Band: 03/2005
Cafe Pröll - Das gemütliche Cafe
Pröll Alois Band: 06/2007
Cafe s'Morcherl Inhaberin Koller Heidemarie
Koller Heidemarie Band: 06/2006
Café Schillerpark Richard Huber KEG
Balamaci Cornelia Band: 06/2006
Cafe Tosca Helga Rotböck
Rotböck Helga Band: 03/2005

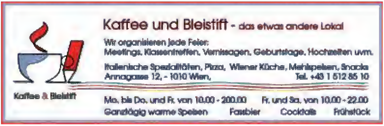
Cafe-Altstadt B. Linthaler
Linthaler Bernd Band: 12/2006

Cafe-Confiserie M. Möser OHG – Alleininhaber Andreas Rosner
Andreas Rosner Band: 06/2007
A-1230 Wien, Maurer Hauptplatz 5
Tel.: 01 8886365 Fax 01 8895216
andreas.rosner@aon.at www.konditorei-moeser.at.tf

Cafe-Konditorei Christian Stöger
Stöger Christian Band: 12/2005
Cafe-Konditorei Tötsch
Tötsch Dietmar Band: 12/2007
Cafe-Konditorei-Glanzing GmbH
Mag. Novak Irena Band: 06/2007
Cafe-Lounge Trachtenvogl
Ohlmann Christian Band: 03/2005
Cafe-Restaurant Frauenhuber Inh. Fam. Binder
Binder Stefanie Band: 12/2006
Coffee Day Gastronomie und Kaffehandels GmbH
Weis Klaus Band: 12/2006
Crêpe Café Schano Stefan & Nemes Isabell
Schano Stefan Band: 06/2006
Das Kaffeehaus Die Konditorei Thaler
Thaler Raimund Band: 12/2007
Draxler & Schernhammer GmbH
Schernhammer Eva Band: 12/2007
Eissalon Eis - Prinz Josefa Prinz
Prinz Josefa Band: 12/2005
Eissalon Johannes Bittner
Bittner Johannes Band: 12/2005
Ejupi Adem & Co KEG, Eissalon + Imbiß - Donauplex
Ejupi Emine Band: 06/2006
Expresso Holy Harald
Holy Harald Band: 12/2005
Fa. Louis Lehmann Kaffee - Konditorei
Förtsch Peter Band: 07/2002 09/2003 12/2005
Gabys Treff
Janda Gabriela Band: 12/2005
Gasthof und Holzhandel Moser Egghardt GesnbR
Egghardt Thaddäus Band: 12/2007
Gastrobetriebe Oberlaa GmbH & Co KG
Pucher Heinz Band: 12/2007
Holzer Harald GmbH
Holzer Harald Band: 12/2007
Il Castello Gastronomie GmbH
Merai Munther Band: 12/2005
Ital. Eissalon Costantin Antonio

Cafe Konditorei Stadtlehner
Hausgemachte Torten für alle Anlässe inkl. Lieferservice
Süße Spezialitäten und Gemütlichkeit im "Kulturkaffee"
Großer Parkplatz und Gartenbetrieb bei Schönwetter
Mo-Fr 7.00 - 18.00 Uhr, Sa 7.00 - 13.00 Uhr , So 9.00 - 17.00 Uhr
www.stadtlehner.at
Tel. + 43 2236 4797

Kaffeehaus und Konditorei Thaler
Süße Spezialitäten in gemütlicher Atmosphäre
Dorf 40, 6235 Reith im Alpbachtal
Tel. + 43 5337 63140


Kaffee und Bleistift - das etwas andere Lokal
Wir organisieren jede Feier:
Meetings, Klassentreffen, Vernissagen, Geburtstage, Hochzeiten uvm.
Italienische Spezialitäten, Pizza, Wiener Küche, Mehlspeisen, Snacks
Annagasse 12, - 1010 Wien,
Tel. +43 1 512 85 10
Kaffee & Bleistift
Mo. bis Do. und Fr. von 10.00 - 200.00
Fr. und Sa. von 10.00 - 22.00
Ganztägig warme Speisen
Fassbier
Cocktails
Frühstück

Café Oper Wien

Costantin Antonio Band: 12/2006
Kaffee & Bleistift Martin Rotter KEG
Rotter Martin Band: 12/2007
Konditorei Toni - Inh. Anton Mittelmayr
Mittelmayr Anton Band: 06/2004 06/2006
Konditorei und Cafe Rudolf Groissböck GmbH
Groissböck Oliver Band: 2000 06/2007
Konditorei-Cafe Petra - Petra Uhler
Uhler Petra Band: 12/2005
Konditorei-Kaffee Zauner GmbH & Co KG
Zauner Josef Band: 1999 2000 06/2006
KP Tortendesign Conditorei
Klaschka Manfred Band: 03/2005
Migot & Stoll GbR
Stoll Christian Peter Gustav Band: 03/2005
Rosso e Nero Gaststättenbetriebs-GmbH
Dimitrova Nadia Band: 12/2005
Rötzer Speiseeis & Backwarenerzeugungsgmbh
Rötzer Horst Band: 12/2005

Cafe-Restaurant Pub Bar
Zum Siegl

Siegl's Cafe GmbH
Alexander Kirchmayer Band: 06/2007
A-2700 Wiener Neustadt, Hauptplatz 11
Tel.: 02622 61616 office@zumsiegl.com
www.zumsiegl.com

Spezerei Machek und Salomon OEG
Salomon Wolfgang Band: 03/2005
Stadtcafe Eggenburg Eduard Maurer
Maurer Eduard Band: 06/2007
Strehly Café Konditorei
Hödl Günther Band: 07/2002 06/2007
Village Café - Doris und Ernest Hrastnik
Hrastnik Doris Band: 06/2007 12/2007
Hrastnik Ernest Band: 12/2007
Wolfgang Winkler KEG
Winkler Wolfgang Band: 12/2005
Zsolt Kiss
Kiss Zsolt Band: 06/2006

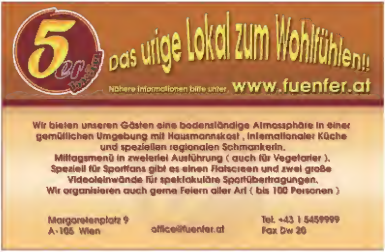
Speiselokale

Ohne Angabe der Dienststelle:
Schönleitner Joachim Band: 03/2005
Wulz Dagmar Band: 03/2005

„Culinarium" LYG GastronomiegmbH
Lin Anton Band: 06/2007
„Fischl's" - Johann Fischl
Fischl Johann Band: 12/2006
„Latte Grande" Gündes und Yilmaz OEG
Yilmaz Alper Band: 12/2007
„Mr. Lee" Asia-Fastfood Restaurant GmbH
Shan Jiapian Band: 12/2005
„Wilhelm Busch" Inh. Kienzer & Scharf OEG
Kienzer Manfred Band: 12/2006
5er Bräu Gastro GmbH
Simunovic Ilija Band: 12/2007
Accademia del Caffè Gastronomiebetriebs GmbH
Cavic Sunny S. Band: 12/2005
Al Cavallino Gastronomiebetriebs GmbH
Calise Antonio Band: 12/2007
Alfred Petzl Gasthaus am Gerichtsberg
Petzl Alfred Band: 12/2005
Algast Gastronomie GmbH
Zehetner Michael Band: 12/2006 06/2007
Algast Gastronomie GmbH - Cafe Ascot
Bartl Alfred Band: 12/2005
Andreas Mair Spezialitätenrestaurant Zum Griechen
Mair Andreas Band: 12/2005
Apartment Gastro & Event GmbH
Wiesenhofer Jürgen Band: 06/2006
Appiano Das Gasthaus Inh. Johannes Pruscha
Pruscha Johannes Band: 12/2006

Apro Plank & Pressl GmbH
Christian Plank Band: 06/2007
A-3311 Zeillern, Schloßstraße 39
Tel.: 07472 67403 Fax 07472 674034
christian.plank@apro.at www.apro.at

Arkadenhof Heuriger Fam. Mutz
Mutz Gerlinde Band: 12/2007
Arthur & Arthur Inh. Alipour
Alipour Behrouz Band: 12/2006
Atelier Augarten Cafe-Restaurant, Pock Restaurant GmbH
Pock Christian Band: 12/2006
Bäckerei und Espresso Konditorei, Zorzi KG
Zorzi Peter Band: 12/2006
Baldeplatz Gastronomie GmbH
Berst Simi Band: 03/2005
Bar Italia GmbH
Bodner Paul Band: 03/2005
Bar-Restaurant „Mozart Stüberl" Besitzer Karl Reißner
Reißner Karl Band: 03/2005
Bartellas GmbH - Zypriotisches Restaurant Rhodos
Bartellas Joseph Band: 12/2005
Bastei - Beisl E. Scheiflinger
Scheiflinger Erwin Band: 12/2006
Bei Max
Luger Beatrice Band: 03/2005
Berggasthof Windhager-Kores
Kores Eleonora Band: 12/2005



BEER & MORE

Simmeringer Bierhaus

Beer & More Simmeringer Bierhaus
Markus Kaminsky Band: 12/2007
A-1110 Wien; Kopalgasse 55-62
Tel.: 0699 14764059 m.kaminsky@kabsi.at
www.beerandmore.net

Berghotel - Restaurant Panoramablick
Herczegh Ferenc Band: 12/2005
Bhatia Bar-Restaurant, Inhaber: Christopher Bhatia
Bhatia Christopher Band. 06/2007
Bierhütte Walchshofer
Walchshofer Gerda Band: 12/2006
Bistro Wein & Kunst Ulf J. Hartner
Hartner Ulf J. Band: 12/2007
Blunzenstricker Kleveta Manfred
Kleveta Manfred Band: 03/2005
Breitenleerhof Adolf Schulte
Schulte Adolf Band. 12/2006
Bruckner & Böhm GmbH "Bierfink"
Bruckner Franz Band: 12/2007
Bunte Küche - Restaurant Franz Thiess
Thiess Franz Band: 03/2005
Burgwirt Kreuzenstein Alexander Gepp
Gepp Alexander Band: 12/2005
Buschenschank Bergpeter
Gerster Leonhard Band: 12/2007

Buschenschank Heinrich Nierscher
Emmy Nierscher Band: 09/2004 12/2005 06/2007
A-1190 Wien, Strehlgasse 21
Tel.: 01 4402146

Buschenschank Manhardt
Manhardt Christine Band: 09/2003 06/2007
C-Gastronomie Betriebs GmbH „Das Turmgasthaus mit Weitblick"
Meier-Schomburg Pablo Band. 06/2007
Cafe 'S' Mariandl Günther Marianne
Günther Marianne Band: 06/2006
Cafe - Gasthof „Zum Herzele"
Herzele Alwis Band: 06/2007
Cafe - Restaurant - Pizzeria Fam. Locsmandy
Locsmandy Koloman Band: 12/2005
Cafe - Restaurant Am Platz Maxincakova KEG
Carner Ali Band: 12/2006
Cafe - Ristorante Al Caminetto Lanterna Gastronomie Betrieb GmbH
Collot Mario Band: 1999 bis 03/2005
Cafe Da Capo Inh. Andreas Scholz
Scholz Andreas Band: 03/2005

Cafe Espresso Johanneshöhe - Bertel KEG
Bertel Maria Band: 06/2006
Café Helga, Robert Mramor Gastronomiebetrieb
Mramor Helga Band: 12/2007
Café Restaurant Alte Taverne Helene Coman
Coman Helene Band: 12/2007
Cafe Restaurant Sila Fikret Acikel KEG
Acikel Fikret Band: 12/2005
Cafe Ritter GmbH
Baucek Barbora Band: 12/2007
Cafe Standard Schmid KEG
Schmid Roswitha Band: 03/2005
Cafe-Restaurant „Barbados" Restaurationsbetrieb GmbH
Müller Werner Band: 06/2007

" Zum Waldviertler "
Seit 40 Jahren
Cafe-Restaurant „Zum Waldviertler" Renate Mack
Renate Mack Band: 06/2007
A-1160 Wien, Kirchstetterngasse 37
Tel.: 01 4944295 renate.mack@zumwaldviertler.at
www.zumwaldviertler.at

Cafe-Restaurant Gloriette - Stainer Gloriette Betriebs OEG
Stainer Harald Band: 06/2007
Cafe-Restaurant Goldeck Bernhard Kepe
Kepe Bernhard Band: 12/2005
Cafe-Restaurant Weimar Club-Discothek Palme KommR. M. Platzer
Platzer Maximilian Band: 1999 2001 09/2004 03/2005
Catedral
Weiss-Rohan Christiane Band: 12/2005
Chinaco Asia Spezialitäten KEG Gao Feng
Gao Feng Band: 06/2006
Christine Fuchs GH. Schwarzer Adler
Fuchs Christine Band: 12/2005
Da Fuxi Bar-Restaurant Inhaber Fuchsbichler Reinhard
Fuchsbichler Reinhard Band: 06/2006
Dalmatiner Grill
Kovacec Anton Band: 03/2005
Danin - Danin GmbH
Ninic Daniel Band: 03/2005
Das neue Gosserbräu Familie Assam Adolf
Assam Adolf Band: 06/2006
Das Styria
Gandolf Kurt Band: 03/2005
Der Schloßwirt Besitzer: Gerhard Bürger
Bürger Gerhard Band: 12/2005
Die Burg Güssing - Restaurant
Almasi Attila Zsolt Band: 06/2007
Dom Bräu Gerhard Zotter
Zotter Gerhard Band: 12/2005
Donau Restaurant Fisch-Berger - Alexander Szaraz
Szaraz Alexander Band: 12/2005
Ebner Harald Restaurant im Freizeitzentrum
Ebner Harald Band: 06/2006
Ebner's Fischerhaus Franz Ebner
Ebner Franz Band: 03/2005
ef16 Restaurant Weinbar Andreas Hasslinger
Hasslinger Andreas Band: 12/2007
Einhorn Restaurant GmbH - Ernestine Dietl
Dietl Ernestine Band: 12/2005
Elisabeth Schilling Almgasthaus
Schilling Elisabeth Band: 12/2006
ella's bar.restaurant Assimina Restaurant GmbH
Slama Clemens Band: 12/2007
EMKO Gastronomiebetrieb GmbH Cafe - BIGGI
Weissenbeck Friedrich Band: 12/2005
Erste Bank Restaurantbetriebs GmbH
Letz Robert Band: 12/2007
Eurydike - Alexander The Great Restaurant LTD
Mag. Korwik Robert Band: 03/2005
Every Day Is Sunday GmbH
Gajdusek Alexander Band: 06/2006
Ewald + Eva Plachutta GmbH Hietzinger Brau
Plachutta Ewald Band: 1998 07/2002 bis 12/2007
F.u.G. Fiedler GmbH Gastwirtschaft zum Mittelpunkt der Welt
Fiedler Friedrich Band: 06/2007
Feinkost-Imbiß Reisinger
Reisinger Martina Band: 12/2005
Figlmüller GmbH
Figlmüller Thomas Band: 09/2004 bis 12/2005
Fink Riegersburg Gasthof-Restaurant Inhaber Gottfried Franz Fink
Fink Gottfried Franz Band: 06/2006
Fiore & Mattea - Trattoria Alimentari Vinoteca Fiorenzo Rauzino
Rauzino Fiorenzo Band: 12/2006
Fischerbräu Erste Wiener Gasthausbrauerei - Walter Hejl KG
Hejl Walter Band: 12/2006
Fischerhausl Ludwig Wedam
Wedam Ludwig Band: 03/2005
Fischrestaurant Boduło Inh. Dipl. oec. T. Jurasic- Janjic
Mag. Jurasic-Janjic Tamara Band: 12/2005
Floridsdorfer Schmankerl Petrak GmbH
Petrak Wenzel Band: 12/2006
Fontroussi Cafe-Restaurant Inh. Mustapha El Fontroussi
El Fontroussi Mustapha Band: 12/2005
Fraenkel GmbH
Fraenkel Oliver Band: 12/2005
Franz Wöhrer Gasthaus
Wöhrer Franz Band: 06/2006
Fratelli Gastronomiebetrieb GmbH
Jusupov Esther Band: 12/2005
Freistädter Bierwirt Ratsherrnstube E. Vierhauser
Vierhauser Emil Band: 12/2005
Fuiko GmbH
Fuiko Franz Band: 06/2007

Gabriela Freisinger Restaurant
Freisinger Gabriela Band: 12/2006
Gashaus - Pension „Zur Linde" Inh. Falb - Oberreiter
Falb Peter Band: 12/2007
Gassner's Wirtshaus
Gassner Thomas Band: 12/2005
Gasthaus „Stoamoa" Hannelore und Mathias Weinzirl
Weinzirl Hannelore Band: 12/2006
Gasthaus „Zur Gemütlichkeit" F. Rothmann
Rothmann Franziska Band: 06/2006
Gasthaus „Zur Pferdeeisenbahn" Josef Kaspar
Kaspar Josef Band: 06/2007
Gasthaus & Café Haferl, Herbert Haferl Kaffeerestaurants KEG
Haferl Herbert Band: 12/2007
Gasthaus Alois Sagmeister
Sagmeister Alois Band: 06/2007
Gasthaus Augarten List Christian
Vanicek Michael Band: 12/2006
Gasthaus Banklwirt, Goger Brigitte
Goger Brigitte Band: 12/2006
Gasthaus Bauer Wirt in Steinbrunn 2
Bauer Josef Band: 12/2005
Gasthaus Brauner Bär Pächter: Ingeborg Höfner
Höfner Ingeborg Band: 12/2007
Gasthaus Flammóh und RestaurationsbetriebsgmbH
Löffler Leopoldine Band: 12/2006
Gasthaus Franz Pendl
Pendl Franz Band: 12/2005
Gasthaus Freiseder Michael Schöllhammer
Schöllhammer Michael Band: 12/2005
Gasthaus Futterboden - Inh. Nicolas Jerusalem
Jerusalem Nicolas Band: 12/2005
Gasthaus Groiß Sigrid
Groiß Sigrid Band: 12/2005
Gasthaus Gusenbauer Inh. Astrid M. Wagensonner
Wagensonner Astrid Michaela Band: 12/2005
Gasthaus Hansi - Isabella Stuhr
Schwetz Johann Band: 12/2006
Gasthaus Huber „Schönster Wirt von Aschach" Pächter W. Mißbichler
Mißbichler Walter Band: 12/2006
Gasthaus Jageredt P. Klaudia Steiner
Steiner Gustav Band: 12/2005
Gasthaus Kainz, Pächter Karl Papst
Papst Karl Band: 12/2007

Gasthaus Kirchenwirt Fam. Berndl
Herbert Berndl Band: 06/2007
A-3361 Krenstetten bei Aschbach; Marienplatz 1
Tel.: 07476 77316
landgasthofberndl@aon.at

Gasthaus Kohler Eck - Pächter: Oswald Grassl
Grassl Oswald Band: 12/2006
Gasthaus Kurt Schina

Schina Kurt Band: 06/2006
Gasthaus Monika Hilmbauer
Hilmbauer Monika Band: 12/2005
Gasthaus Mooshäusl
Klein Claudia Band: 03/2005
Gasthaus Rammel Zum Goldenen Engel
Rammel Petra Band: 12/2005
Gasthaus Sandwirt beim Kesselfall, Gerald Rath
Rath Gerald Band: 12/2007
Gasthaus Schloß Hochhaus Hillinger GmbH
Hillinger Cornelia Band: 03/2005
Gasthaus Schneckerl
Eder Christian Band: 12/2007
Gasthaus und Pension Gmasz Monika
Gmasz Monika Band: 12/2007
Gasthaus Weiler - Martin Weiler
Weiler Martin Band: 06/2007
Gasthaus Widhalm
Widhalm Anita Band: 12/2005
Gasthaus zum „Waldviertler Sepp" - Maria Trinkl
Trinkl Maria Band: 06/2006
Gasthaus zum Alten Schwartz Wirt GmbH
Schwartz Thomas Band: 12/2006
Gasthaus zum Harmonika Waldi Ewald Sturm
Sturm Ewald Band: 03/2005
Gasthaus zur Feldschlange
Burgstaller Klara Band: 12/2006
Gasthaus Zur Gis Martina Hengstschläger
Hengstschläger Martina Band: 06/2004 12/2005
Gasthaus zur Linde - Rupert Wakolbinger jun
Wakolbinger Rupert Band: 12/2005
Gasthaus Zur Post Jos Restaurant & Partyservice
Neustifter Jochen Band: 03/2005
Gasthaus zur steirischen Jagastub'n Inh. Johann Pregl
Pregl Johann Band: 12/2005
Gasthaus zur Zahnradbahn Ilse Hissek RestaurantbetriebsgmbH
Hissek Ilse Band: 12/2006
Gasthof „Kaiserkrone" Helga Humer
Humer Helga Band: 06/2006
Gasthof - Restaurant „Dorfschmiede" Familie Bruckner
Bruckner Wolfgang Band: 06/2007
Gasthof Alpenblick K. Raml
Raml Kurt Band: 12/2005
Gasthof Angerer-Wirt
Angerer Siegfried Band: 12/2007
Gasthof Berger
Berger Adolf Band: 12/2005
Gasthof Broschek
Broschek Rudolf Band: 2000 06/2006
Gasthof Buchinger
Buchinger Franz Band: 12/2006
Gasthof Einhorn Schaller - Monika Danler
Danler Monika Band: 12/2007
Gasthof Etzlberger Höllinger Gabi und Walter
Hollinger Gabriele Band: 06/2006
Gasthof Goldene Krone - Familie Blumauer
Blumauer Gertraud Band: 06/2006
Gasthof Janda & Wanasek Fremdenzimmer GmbH
Janda Petra Band: 06/2006
Gasthof Kreitmair Keferloher 2 Gaststättenbetriebe GmbH
Wein Kenneth Band: 03/2005
Gasthof Mayrbäurl
Mayrbäurl Walter Band: 12/2005
Gasthof Michael Renner
Renner Michael Band: 12/2006
Gasthof Niederleitner
Niederleitner Michael Band: 12/2006
Gasthof Schauersberg Gastezimmer- Sauna-Solarium „Unsicht-Bar"
Hubauer Eugen Band: 12/2006
Gasthof Schwabl - Wirt
Schwabl Thomas Band: 12/2005
Gasthof und Gästehaus Thomahan
Leben Günther Band: 12/2007
Gasthof zum Weinberg
Holzer Martin Band: 12/2006
Gasthof zur Eiche Gästezimmer - Inh. Leopold Vlasaty
Vlasaty Brigitta Band: 06/2007
Gasthof-Pension Johann Thalhuber
Thalhuber Dagmar Band: 03/2005
Gasthof-Pension Schobermühle Fam. Gillesberger
Gillesberger Helmut Band: 03/2005
Gasthof-Pension St. Johannerhof Fam. Reiterer
Reiterer Franz Band: 12/2005
Gastronomiebetrieb Cafe Mocca
Zampini Nadja Band: 12/2006
Gemeinwieser GmbH - Gasthaus „Goldenes Schiff"
Baumgartlinger Maria Band: 06/2006
Goldengel Kommunikations Cafe Restaurant
Gold Manfred Band: 03/2005
Graf Hunyady Restaurant Betriebs GmbH
Mantler Werner Band: 12/2007
Griechisches Restaurant „Athineon" Sofia Gouzi KG
Christakis Christos Band: 12/2005
Grillhendl-Heuriger Gasthof Heiß - Heiß Josef
Heiß Josef Band: 12/2005
Gröbner Geschenkideen Handels GmbH Cafe Bellissimo Haubi's Backstube
Gröbner Renate Band: 12/2005
Gustl Bauer Inh. Kurt Weber
Weber Kurt Band: 12/2006
Gut Oberstockstall - E. u. F. Salomon OHG
Salomon Eva Band: 12/2005
Hacklwirt
Blaha Benjamin Band: 06/2007
Halle Cafe Restaurant Motto Schlacher Event OEG
Mag. Schlacher Iris Band: 12/2006
Hanil Restaurant Lee Jeong GmbH koreanische und japan. Spezialitäten
Lee Jeong-Woo Band: 03/2005
Hasta La Vista - Mexikanisch- Texanisch - Span. Spezialitätenrestaurant
Fuchs Günther Band: 12/2005

HAUS WAGNER HEURIGER

Haus Wagner Heuriger Inh. Christian Ludl
Christian Ludl Band: 12/2007
A-1190 Wien, Paradisgasse 24
Tel.: 01 3682418 Fax 01 3682418

Heide-Volm GmbH & Co KG
    Heide Willy Band: 03/2005
Herant Gastronomiebetriebs GmbH & Co KEG
    Kutlu Adnan Band: 06/2007
Herberstein Gastronomie für alle Sinne - Petra Reindl KG
    Reindl Petra Band: 12/2005
Herzog's Wirtshaus Inh. Johann Herzog
    Herzog Johann Band: 03/2005
Heurigen Restaurant Lunzer
    Lunzer Michael Band: 03/2005
Heurigenbuffet Johanna Zimmermann
    Zimmermann Johanna Band: 12/2005
Heurigenhof Bründlmayer - Nikolas Haugeneder
    Haugeneder Nikolas Band: 12/2006
Heurigenschank Stefan Rosenberger
    Rosenberger Stefan Band: 12/2005
Heuriger „auf der Als" Helga Gezek GmbH
    Gezek Helga Band: 06/2006
Heuriger zum alten Pflug - Gasthaus, Fleischhauerei und Heuriger
    Pflug Leopold Band: 12/2005
Hexenstub'n Inh. Wilhelmine Okorn
    Meininger Detlev Band: 03/2005
Hofkeller Norbert Kabelka
    Kabelka Norbert Band: 12/2006
Hoftaverne Ziegelböck GmbH
    Ziegelböck Franz Band: 06/2007
Hofwirt Heinz Felbermair - Gasthaus Hofwirt
    Felbermair Heinz Band: 06/2007
Hopfgartl Gastronomiebetrieb Konrad KEG
    Konrad Christian Band: 03/2005
Hotel & Restaurant Oekey Helmut Wicherek
    Wicherek Helmut Band: 06/2006
Hotel Bristol, Restaurant Sirk
    Schnait Rupert Band: 12/2006
Hotel Heuriger Appartements Schneider-Gössl
    Schneider-Gössl Magdalena Band: 12/2006
Hotel Marc Aurel - Imperator Marc Aurel GmbH
    Brejla Otto Band: 12/2007
Hotel Restaurant Dreikönigshof Familie Hopfeld GmbH & Co KG
    Hopfeld Peter Band: 12/2005
Hotel Restaurant-Fleischerei zum Christophorus - Franz Göd
    Göd Franz Band: 06/2007
Hotel Silverio Inh. Heinz Jaremkof

Jaremkof Heinz Band 03/2005
Hotel Weinberg GmbH
Raab Johannes Band 12/2006
Il Girasole - Pizzeria Ristorante
Taieb Sofiane Band 12/2007
Il Teatro Antica Trattoria Sonnleitner Gastro GmbH
Sonnleitner Andrea Band 06/2006
Johann und Ingrid Steinbäck, Weinbau/Buschenschank
Steinbäck Ingrid Band 06/2006
Johanna Fleischanderl Gasthaus Kirchenwirtin
Fleischanderl Johanna Band 06/2006
Jose Miguel Perez Jimanez & Co OEG - Restaurant Jalisco
Perez Miguel Band 12/2005
Josef und Veronika Mayer Weinbau
Mayer Josef Band 12/2005
Julius Meinl am Graben GmbH
Botolen Hermann Band. 12/2005
Kaiserwalzer Das Wirtshaus Gruber Andreas
Gruber Andreas Band 12/2006
Kapsreiter Stüberl A. Gerngross
Gerngross Auguste Band: 06/2006
Karl Strauß - Gasthaus Kremstalblick - Trafik
Strauß Karl Band 12/2005
Katharina Rathmair Gasthaus Ufermann
Rathmair Thomas Band 06/2007
Kern´s - Inh. Kern Andreas
Kern Andreas Band 12/2005
Kerstin Kamper - Acht Einhalb Caffé-Bar und Osteria
Olbrich Helmut Band: 12/2005
Kirchenwirt Heinrich KEG
Heinrich Anna Band: 12/2007
Kleines Schutzhaus Rosental Ingeborg Ederer
Ederer Ingeborg Band 12/2006
Kloster am Spitz Hölzl-Schwarz KG
Schwarz Wolfgang Band 06/2006
Knödelwirt - Hotel am Grünbachplatz Familie Irger
Irger Markus Band 06/2007
Knusperhäuschen Monika Schöneberg
Schöneberg Monika Band 12/2005
Kokoro Global Bistro
Hausberger Joseph Band 12/2006
Konstantin Exarchos Cafe-Konditorei-Restaurant
Exarchos Konstantin Band: 12/2005
Kräuterwirt Preinerhof Balazs-Toth KEG
Dipl.-Ing. Balazs-Toth Silvia Band: 12/2005
Kropik Johann - 1er Dorfpub
Kropik Johann Band 12/2005
Krügerl - FGS Corpo GmbH
Schuster Gabriela Band 12/2005
Lackner & Partner KEG
Lackner Wolfgang Band: 12/2005
Landgasthaus „anno 1920" Scheugl & Scheugl Landhausgastronomie
Johann u. Heidemarie Scheugl OEG
Scheugl Johannes Band 06/2006
Landgasthaus „zum Bären" - Wilhelm Fürlinger
Fürlinger Wilhelm Band 06/2006
Landgasthaus Hammerwirt - Robert Röck
Röck Robert Band 12/2005
Landgasthof & Partyservice Zur Alten Mauth
Windholz Gerhard Band 06/2006
Landgasthof Zum Goldenen Hirschen - Partyservice Fam. Solich
Solich Maria Band. 12/2005
Lobauer Hof - Walter Hickl
Hickl Walter Band: 12/2006
LoVin Gastronomiebetriebs GmbH & Co KG
Konrad Gerald Band 12/2005
Luises Wilhelm Busch - Inh. M. L. Dworak
Dworak Marie Luise Band 12/2005
Lukas Baier Gastwirtschaft
Baier Lukas Band 12/2005
MAREDO - Whitbread Restaurant GmbH
Mag. (FH) Köhrl Stefan Band 03/2005
Martin Fichtinger Gasthaus und Trafik
Fichtinger Martin Band 12/2006
Martinsklause Irmgard Binder
Lorenz Helmut Band 12/2006
McDonald's Franchise GmbH
Newman David Band 06/2007 12/2007
Mendez & Partner Gastrobetriebs GmbH
Czeczelitz Sandra Band 12/2005
Metternich-Stube Erwin Mayer
Mayer Erwin Band 12/2006
Minkova KEG
Ing. Minkova Galia Band. 12/2005
Mohamed Fattoum KEG - Gastronomiebetrieb
Fattoum Samir Band 12/2005
Mohamed Saad Gastronomie KEG
Saad Renata Band 03/2005
Monika's Gasthaus - Monika Nemec-Knechtl
Nemec-Knechtl Monika Band 12/2005
MOVIDO GmbH
Kerschhaggl Sandra Band. 12/2006
N R S S Gastronomie GmbH
Nowotny Alfred Band: 12/2005

NELSON'S
BAR - RESTAURANT - DELI

NELSON'S Bar Restaurant, JAS Gastro GmbH
Andreas Speiser Band 12/2007
A-1040 Wien, Panigigasse 14
Tel.: 01 5054144 Fax 01 5054144
andreas.speiser@nelsons.at www.nelsons.at

Novakovic GmbH - Restaurant-Pizzeria Stefan
Jovic Svetko Band 12/2007

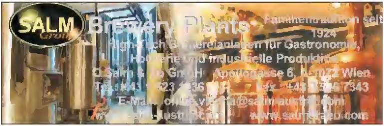
Restaurant Bräukeller - internationale Küche

Köstliche Spezialitäten aus frischen regionalen Produkten, saisonale Schmankerl (Gansl, Fisch, Wild, Spargel etc.) zusätzlich von Di.- Fr. reichhaltiges und preiswertes Mittagsmenü

Ab 18 Uhr wird das Tagescafé zum Treffpunkt für Jung und Alt - zum Aperitif vor dem Essen, zum Drink nach der Arbeit und zur Cocktailbar für "Nachtschwärmer" und "Verliebte"!

Wir organisieren auch gerne Veranstaltungen aller Art (Hochzeiten, Taufen, Jubiläen, Familien- u.Firmenfeiern). Eigener Parkplatz vorhanden; Zugang zum Restaurant durch die Oberbank-Passage!

Reservierungen nehmen wir gerne unter Tel. +43 7289-20065 entgegen Ansprechpartner: Christine Weber
A-4150 Rohrbach - OÖ, Stadtplatz 14



Piotrowski Brötchenstube
Wanda Piotrowski Band: 12/2007
A-1010 Wien, Schwertgasse 2
Tel.: 01 5358558 info@piotrowski-broetchenstube.at
www.piotrowski-broetchenstube.at

Otto Schindler Gasthof mit Fremdenzimmer
Schindler Otto Band: 12/2006
Paic Gisela „Dalmatia" Fischrestaurant
Paic Gisela Band: 12/2005
Palais Coburg
Kumpusch Lorenz Band: 12/2005
Wiesinger Michael Band: 12/2005
Palatschinkenhimmel Wurm-Puchmüller
Wurm Helmut Band: 12/2005
Panoramastüberl Hochkogel - Halbartschlager, Klinger, Wieser OEG
Resch Wolfgang Band: 12/2007
Partyservice Leingartner GmbH
Kindl Herbert Band: 12/2007
Pawan Batra „Nirvana" - The Indian Restaurant
Batra Pawan Band: 06/2007
Pegasus Griechisches Restaurant
Zafeiris Dimitris Band: 12/2005
Pension Dorfcafe Bes. F. Slezak
Slezak Franz Band: 12/2006
Peter König GmbH
Prechtl Hadi Band: 12/2006
Pizza Planet
El Aakel Adel Band: 12/2005
Pizza-Service Hollywood Fa. Mahmoud Kamal
Mahmoud Kamal Band: 06/2006
Pizzeria Athena
Lapina Tatjana Band: 06/2006
Pizzeria Flamingo Barakat OEG
Barazi Abdulrazzak Band: 06/2006
Pizzeria Romantica - Azer Maher
Azer Maher Band: 12/2005
Plachutta GmbH
Plachutta Mario Band: 12/2003 bis 12/2007
Ploiner Brigitte Heurigenbuffet
Ploiner Brigitte Band: 12/2005
Pol-GmbH
Castelletto Ado Band: 12/2007
Porto del Vino, Krikon Restaurantbetrieb KEG
Konczer Christian Band: 12/2005
Poschenhof Inh. Heidemaria Schwaiger-Lemmerer
Schwaiger-Lemmerer Heidemaria Band: 12/2005
Probleme-Konzepte-Lösungen Hofmann & Smejkal OEG
Hofmann Manfred Band: 12/2005
Quick Sandwiches A. Pfneisl KG
Mag. Pfneisl Anton Band: 12/2005
R. Schuster Gastronomiebetriebs GmbH

Schuster Rudolf Band: 03/2005
Ramien Restaurant GmbH
Gao Quanlang Band: 12/2007
RANI Indisches Spezialitätenrestaurant GmbH
Lal Jagtar Band: 03/2005
Rasthaus Räuberhauptmann Grasel
Streuhofer Erich Band: 06/2006
Rathaus-Stuben Restaurant GmbH
Karner Christoph Band: 06/2006
Reinthaler's Beisl - Mag. Johann Reinthaler
Mag. Reinthaler Johann Band: 12/2005
Residenz Michelland
Lugmayr Walter Band: 12/2005
Restaurant „Alt Sievering" Natascha Jedlicka
Jedlicka Natascha Band: 06/2007
Restaurant „Alte Backstube" - Angela Handler
Handler Angela Band: 12/2005
Restaurant „Brigitte"
Angermair Alfred Band: 12/2005
Restaurant „Zum goldenen Löwen"
Gavric Zeljko Band: 12/2005
Restaurant „ZUR REMISE"
Schönbauer Karl-Manfred Band: 12/2007
Restaurant - Pension Tigringerhof Fam. Deutscher
Deutscher Harald Band: 12/2005
Restaurant Akropolis
Gianniki Sofia Band: 12/2005
Restaurant Am Chinesischen Turm Haberl GmbH
Rauscher Dieter Band: 03/2005
Restaurant Andreas Kurz
Kurz Andreas Band: 06/2007
Restaurant Bogenhauser Hof Inh. Gerhard Gleinser
Gleinser Gerhard Band: 03/2005
Restaurant Bräukeller Ch. Weber
Weber Christine Band: 12/2006 06/2007
Restaurant D'Landsknecht Inh. Vancsa GmbH
Madl Michael Band: 03/2005
Restaurant Daniel (Feinschmeckerlokal beim Ronacher)
Gutjahr Daniel Band: 12/2005
Restaurant Drei Husaren Uwe V. Kohl GmbH & Co KG
Novakovic Dusko Band: 12/2007
Restaurant Flein
Beaumont de St. Quentin Hubert Band: 03/2005
Restaurant Föhrenhof - Pächter Oliver Lauscher KEG
Lauscher Oliver Band: 12/2006
Restaurant Karl Tasch Schloßstube Laudon
Tasch Karl Band: 12/2005
Restaurant Korso Hotel Bristol
Gerer Reinhard Band: 1998 bis 12/2007
Restaurant MOD Pichlmeier - Pichlmeier KEG
Pichlmaier Karl Band: 12/2007
Restaurant Ochsen-Sepp - Josef Fürtbauer
Furtbauer Josef Band: 06/2006
Restaurant Prinz Ferdinand
Botos Liliu Band: 06/2007
Restaurant Sandro Inh. Dogru Serfinaz
Polat Suat Band: 03/2005
Restaurant Steirische Stub'n Fam. Weingant
Weingant Helmut Band: 12/2007
Restaurant Tanglberg
Staudinger Friederike Band: 03/2005
Restaurant Timbale Ch. und H. Hohenberger
Hohenberger Hermann Band: 06/2007
Restaurant und Gaststättenbetriebe Todorova GmbH
Husagic Ademir Band: 06/2006
Restaurant Veitscherhof Pächter W. Schred
Schred Walter Band: 12/2006
Restaurant zur alten Schießstätte
Heinreichsberger Josef Band: 12/2006
Restaurant-Cafe Edeltraud Grabner
Grabner Edeltraud Band: 12/2005
Ristorante Ca' D'Oro Inh. V. Rugiano Fisch- Spezialitäten
Rugiano Vincenzo Band: 03/2005
Ristorante Gondola Fa. Christine Ercin
Ercin Aydin Band: 12/2005
Ristorante Pizzeria Vino Rosso Familie Ates
Ates Cafer Band: 12/2006
Ristorante Pizzeria Vinothek Scala Inh. Igor Galic
Mag. Galic Ana Band: 03/2005
Ristorante Rossini Maddaluno GmbH
Maddaluno Enzo Band: 12/2005
Ristorante San Gimignano
Mefleh Basim Band: 12/2005

Roggendorf Stüberl, Pächter: Sumerauer Harald Restauration am Post-Sportplatz Wien
Harald Sumerauer Band: 12/2007
A-1170 Wien, Roggendorfgasse 2
Tel.: 01 486232316 roggendorfstueberl@chello.at

Ruberl & Kucera Gaststätte Inh. Andreas Ruberl
Alk Kristin Band: 12/2005
Rudis Cafe-Bar - Pächter Nikolaus Edler
Edler Rudolf Band: 12/2006
Salm & Co GmbH
Ing. Welledits Albert Band: 12/2002 06/2007
Salzberg, Swoboda + Partner OEG
Mag. (FH) Swoboda Regina Band: 12/2005
Sandwirt Möstl KEG
Möstl Helmut Band: 12/2005
Schabanack Uhl & Beck OEG
Uhl Andre Band: 12/2005
Schloß-Taverne Fam. Gössl
Gössl Andreas Band: 06/2006

AB 2006 ALLE FÖRDERER UNSERES PROJEKTES
MIT IHREM ERSCHIENENEN INTERVIEW IN

GOOGLE Buchsuche

CLUB CARRIERE - ONLINE
DIE ZUKUNFT BEGINNT JETZT!

Schloßwirt Kornberg Inh. Raimund Pammer
Pammer Raimund Band: 12/2005
Schloßwirtschaft Schattenburg Armin Gmeiner Ges.b.R.
Gmeiner Armin Band: 12/2006

Schmankerl Stub'n Karin Gschossmann
Kurt Gschossmann Band: 12/2007
A-1230 Wien; A. Baumgartner-Str. 125/6/001
Tel.: 01 2310216 Fax 01 2310216
schmankerlstubn1@chello.at www.schmankerl-stubn.at

Schmankerl-Trett - Inh. Gaby Hahnl
Hahnl Gabriela Band: 12/2006
Schnitzelhaus RestaurationsgmbH
Adacker Thomas Band: 12/2006
Schnitzelparadies Dorfwirt
Schmiedbauer Johann Band: 12/2007
Schöbinger's Gasthaus - Zum kleinen Semmering
Schöbinger Peter Band: 12/2005
Schübel-Auer GmbH - Weinbau und Heurigenbuffet
Somloi Daniela Band: 12/2006
Schuhbeck's Am Platzl GmbH
Schuhbeck Alfons Band: 03/2005
Seerestaurant Weiden am See, Pächter Fam. Rechberger
Rechberger Alois Band: 12/2007
Segafredo Espresso Bar ORWI GmbH & Co KG
Wimmer Othmar Band: 03/2005
Shooters Redo und Co OEG - Cafe - Bar - Restaurant
Redo Silvana Band: 2000 12/2005
Siegl's Café GmbH
Kirchmayer Alexander Band: 06/2007
Sole-Trattoria, Aki-Nuredini GmbH
Veseli Antonio Band: 12/2005
Sowa Patrick, Küchenchef und Restaurantmanager
Sowa Patrick Band: 12/2007
Sportcafé Ogris, Inh. E. Kancz
Ogris Andreas Band: 06/2007 12/2007
Sportcasino Ebelsberg Fam. Lugmair Fremdenzimmer und Kegelbahnen
Lugmair Christian Band: 12/2005
Stadtcafe Eissalon Konditorei Le Prince Maurice Doci KEG
Doci Michael Band: 12/2005
Stadtheuriger zur steirischen Schlemmergrotte Pächter: Prein Robert
Prein Robert Band: 06/2007
Staga Handels GmbH - Restaurant MEZZO
Stiegl Max Band: 06/2007
Stanzer Dorfwirt Gasthof-Pension Oberer Gesslbauer Gernot Grünbichler
Grünbichler Gernot Band: 12/2006
Starcke Haus - Sabine Flieser-Just
Flieser-Just Sabine Band: 12/2007
Steakhouse Im Landgasthof Fieg - Günter Fieg
Fieg Günter Band: 12/2007
Steakpoint KEG
Aslan Cengiz Band: 12/2005
Stiegl Gaststätten GmbH & Co. KG
Mag. Petru Iris Band: 12/2005
Stift St. Peter Gutsverwaltung Dornbach
Landrichter Michael Band: 06/2006

Stiftstaverne Stift Ardagger
Archana Migschitz Band: 06/2007
A-3300 Ardagger Stift 3
Tel.: 07479 65650 Fax 07479 65654
info@stiftstaverne.at www.stiftstaverne.at

Stöger KEG Gastronomiebetrieb
Stöger Erich Band: 03/2005
Strandbeisl Selbstverständlich
Walz Christiana Band: 12/2007
Strandcafé GmbH
Homolka Erich Band: 12/2007
Sunshine Enterprises Comida Gastronomiebetriebs GmbH
Gerami Salar Band: 12/2007
Sushi CENT
Nghiem-Xuan Tuong Band: 03/2005
Tandoor Indisches Restaurant Chaudhry KEG
Chaudhry Surendra Band: 12/2005
Taubenkobel Walter Eselböck
Eselböck Walter Band: 1999 06/2006 bis 12/2007
Terrassenheuriger Martin Trimmel
Trimmel Martin Band: 12/2005
Trat-Wiesner Heurigenrestaurant Inh. Trat Martin
Trat Martin Band: 12/2005

Trattoria La Bruschetta Inh. Markus und Bernhard Tschurtschenthaler
Tschurtschenthaler Markus Band: 03/2005
Traude Zechmeister Heurigenbuffet
Zechmeister Traude Band: 03/2005
Umar Fischhandel KEG
Umar Erkan Band: 12/2005
Villa Masianco - Restaurant - Pizzeria - Otto Moser
Grill Angelika Band: 12/2007
Wegensteingastronomieb. KEG Kantine
Rautnig Gabriele Band: 03/2005
Weibel GmbH - Restaurant Weibel 3
Maier Günther Band: 06/2007
Weinbau Herrmann
Herrmann Renate Band: 09/2004 06/2007
Weinbau-Heuriger Andreas Breinschmid
Breinschmid Andreas Band: 12/2007
Weingut Helm, Heuriger
Helm Sabine Band: 12/2005
Weingut Sovik GnbR
Sovik Markus Band: 03/2005
Wieselburger Bierrutsch´n Gastronomiebetriebs GmbH
Eschenlor Alfred Band: 12/2006
Wirt in Straß Wolfgang Dumfart
Dumfart Hans Band: 03/2005
Wirtshaus am Glockenbach
Eydner Christian Band: 03/2005
Wirtshaus am See - Martin Berthold
Berthold Martin Band: 06/2006
Wirtshaus Müllendorf
Huf-Schreiner Susanne Band: 06/2006
Woldrich's Restaurant
Woldrich Günter Band: 03/2005

Buschenschank Wolff

Wolff Buschenschank, Der Wiener Heurige GmbH
Mag. Peter Wolff Band: 12/2007
A-1190 Wien, Rathstraße 44-46
Tel.: 01 4402335 Fax 01 4401403
wolff@wienerheuriger.at www.wienerheuriger.at

Wolfgang Brunner Gasthof-Hotel „Zum Goldenen Schiff"
Brunner Wolfgang Band: 12/2006
Zickenstube Fröhlich & Gut OEG
Fröhlich Margarethe Band: 12/2005
Zisterzienserabtei Stift Heiligenkreuz Wirtschaftsbetriebe GmbH
Gasthaus Thallern
Glanz Josef Band: 03/2005
Zu den 3 Goldenen Kugeln Kraemer & Stangl GmbH
Stangl Gerhard Band: 12/2007

Zum Haydn Stadtheuriger BetriebsgmbH
Ribisch Thomas Band: 12/2006
Zum Schützenwirt - Elvira Springer
Springer Elvira Band: 12/2006
Zum wilden Stier
Matsangani Rita Band: 03/2005

Catering

„Das Kochatelier"
Hüttl Thomas Band: 12/2007
Airest Restaurant- und HotelbetriebsgmbH
Seiser Eric Band: 06/2007
Alef Alef Bernholtz GmbH
Bernholtz Shalom Band: 12/2005
Art Catering
Bauer Erich Band: 12/2005
Bellmans Catering GmbH
Andersson Torbjörn Band: 03/2005
Eurest RestaurationsbetriebsgmbH
Pikal Norbert Band: 12/2007

Fernbedienung Alami OG - Feinkost & Catering
Monika Alami Band: 06/2007
A-1030 Wien, Landstr. Hauptstr. 2/Hilton
Tel.: 01 7121244 fernbedienungwien3@aon.at
www.fernbedienung.at

Heurigenrestaurant Ch. Züger
Züger Christian Band: 12/2007

Karwans Küche - Inh. Karwan Zandi
Karwan Zandi Band: 12/2007
A-1040 Wien, Margaretenstraße 48
Tel.: 01 9412484 karwanscatering@chello.at
www.karwanscatering.at

Leithe-Jasper KEG
Leithe-Jasper Christoph Band: 12/2005
MPS Münchner Party Service GmbH
Crailsheim Cecilie Freifrau von Band: 03/2005
Nina Kapun Restaurant - Catering - Weine

Kapun Nina Band: 12/2007
Revita Gastronomie GmbH
Jubke Dirk Band: 12/2007
Simacek Facility GmbH
Moser Peter Band: 12/2005
Stiftung Bürgerspital zu Horn Service-Betriebe GmbH
Führer Edgar Band: 06/2006

TRZEŚNIEWSKI ©
DIE UNAUSSPRECHLICH GUTEN BRÖTCHEN
Trzesniewski - Demmer HandelsgmbH
Richard Vratil Band: 06/2007
A-1230 Wien; Karl Tornay Gasse 34
Tel.: 01 4931332 Fax 01 4931332
vratil@trzesniewski.at www.speckmitei.at

Verkehrsbüro Kulinarik GmbH
Marsch Roland Band: 06/2007
Weinhof Koller GnbR
Koller Annemarie Band: 12/2005

Getränke

Ohne Angabe der Dienststelle:
Aichinger Josef Band: 12/2005
Freudorfer Wolfgang Band: 03/2005
Leitner Wolfgang Band: 06/2006

1130 Wein Ihre Hietzinger Vinothek
Sponer-Triulzi Robert Band: 06/2006
AIYA GmbH
Grömer Thomas Band: 06/2006
Almdudler® Limonade A. & S. Klein GmbH & Co KG
Lehner Josef Band: 12/2006
Alois Zimmermann Weingut
Zimmermann Alois Band: 06/2006
Brau Union Österreich AG
Kunes Rudolf Band: 06/2006
Necker Maximilian Band: 12/2007
Brauerei Kapsreiter GmbH
Dipl.-Ing. Luckart Jens Band: 12/2005
Bundesamt für Weinbau, Außenstelle Silberberg
Ing. Raber Anita Band: 12/2007
Castello del Vino - Reinhard Peil
Peil Reinhard Band: 06/2006
Christ Weingut - Heurigen
Ing. Christ Rainer Band: 12/2007
Coca-Cola GmbH
Mag. Kadi Andreas Band: 12/2005
Delikomat GmbH
Capan Zeljko Band: 06/2006
Demmers Teehaus - Roland Giesinger
Giesinger Roland Band: 12/2006
Dinstlgut Loiben reg. Gen. mbH
Ing. Altenrieder Elisabeth Band: 06/2006
Don-Alko's Getränkekeller
Zant Thomas Band: 06/2007
Drinkomat Artmann GmbH & Co KG
Artmann Peter Band: 12/2006
Dusanek & Co KEG
Dusanek Andrea Band: 12/2005
Edlinger Josef, Winzer
Edlinger Josef Band: 12/2006
Fa. Husaren Weingut - Burgenland Betriebs GmbH
Schmalvogl Werner Robert Band: 1998 07/2002 06/2006
Familienweingut Egmont Höfinger
Höfinger Egmont Band: 2000 06/2006
Ferdinand Grasl Getränke GmbH
Grasl Ferdinand Band: 07/2002 06/2007
Gerhard Markowitsch KG
Markowitsch Gerhard Band: 12/2005
Getränke Bayer GmbH
Bayer Franz jun. Band: 06/2006
Getränkehandel Anna Müllegger
Müllegger Anna Band: 12/2006
Haus Pöttelsdorf Weinbau- und Vertriebsgenossenschaft reg. GenmbH
Dowitsch Johann Band: 12/2007
Helmut Sachers Kaffee GmbH

Sachers Martin Band: 12/2005
Hermann Sommer Weinbau
Sommer Hermann Band: 12/2005
Höpler GmbH
Höpler Jost Band: 06/2006
In Vino Veritas Handels GmbH
Mag. Idrany Zoltán Band. 12/2005

Ing. Manfred Felix Weinbau
Ing. Manfred Rudolf Felix Band: 12/2007
A-1190 Wien, Rudolf-Kassnergasse 3
Tel.: 01 3200957 weinbau@felix-online.at
www.felix-online.at

Internet-Vinothek Weinhandel D.I. Birgit Englitsch
Dipl.-Ing. Englitsch Birgit Band: 12/2005
Kaffee Rosterei Alt Wien Schrödl KEG
Schrödl Christian Band: 12/2005
Karl Diwald Weinbau
Diwald Karl Band: 12/2006
KremEzzat Getränkeproduktions GmbH
Dr. Ezzat Ibrahim Ahmed Band: 12/2005
Leberwurst Josef, Winzer, Inhaber
Leberwurst Josef Band: 12/2006
Leo Hillinger GmbH
Hillinger Leo Band: 12/2002 06/2007 12/2007
Leopold Grausenburger Weinbau
Grausenburger Leopold Band: 2000 06/2006
Mag. Renate Reschny Teekunst
Mag. Reschny Renate Band: 06/2006
Naber GmbH Kaffee-Spezialitäten
Hamersky Alexander Band: 12/2007
Nepomukhof Weinbau Ing. Christian Graßl
Graßl Maria Band: 06/2006
Nespresso Österreich GmbH & Co OHG
Dr. Gratzl Andreas Band. 06/2006
Ottakringer Brauerei AG, Schankservice
Ing. Wolf Gerald Band: 12/2007
Pferschy-Seper Weinbau
Ing. Pferschy-Seper Birgit Band: 12/2006
Prieler GmbH
Prieler Engelbert Band: 12/2005
Privatbrauerei Fritz Egger GmbH
Prosser Bernhard Band: 06/2006
Prosynth-HandelsgmbH
Schiesser Günther Henrique Band: 12/2006
Respiz-Hof Kölbl
Kölbl Johannes Band: 06/2007
Ritterbräu Privatbrauerei Neumarkt GmbH & Co KG
Pöller Bernd Band: 12/2005
Roj brewery Aktiengesellschaft
Can Ali Band: 12/2007
Rush Energy Drink GmbH
Ghadri F. Philipp Band: 12/2005
Santora Kaffee-Systeme GmbH
Ing. Gaida Josef Band: 12/2007
Schübel-Auer GmbH - Weinbau und Heurigenbuffet
Pflaum Elisabeth Band: 12/2005
Sedlak & Werner OEG
Ing. Mag. Sedlak Manfred Band: 12/2005
TCHIBO Manufacturing (Austria) GmbH
Dipl.-Ing. Winnen Andreas Band: 12/2007
Thomas Prinz GmbH - Schnapsbrennerei - Obstverwertung
Prinz Thomas Band: 06/2006
Vinothek St. Pierre Peter Kaindl
Kaindl Peter Band: 12/2005
Vins & Vous DI Mag. Rochus Anthamatten
Mag. Dipl.-Ing Anthamatten Rochus Band: 12/2005
VIP Haushaltsgeräte Handels GmbH
Mag. Müller Dirk Band: 12/2006
Vom Fass Kuster B. Franchise Partner der Vom Fass - GmbH Lauterach
Kuster Bernhard Band: 12/2006
Wein & Co Handels GmbH
Gesellmann Hans M. Band: 12/2005
Wein & Kunst Vinothek Johanna Hofer
Hofer Johanna Band: 03/2005
Wein & Wasser Johann Reitermeyer KEG
Semper Werner Band: 12/2005
Weinbau Buschenschank Ernst Lager
Lager Ernst Band: 12/2005
Weinbau Ferdinand Stadler
Stadler Ferdinand Band: 06/2007
Weinbau Graf Johannes
Graf Johannes Band: 12/2005
Weinbau Hasenöhrl
Hasenöhrl Herbert Band: 12/2002 06/2007
Weinbau Heinzl Adolf
Heinzl Adolf Band: 12/2006
Weingral Roland Graf Weinhandel
Graf Roland Band: 12/2005
Weingut Andreas Neubauer - Winzer
Ing. Neubauer Andreas Band: 12/2007
Weingut Böheim
Böheim Johann Band: 12/2005
Weingut Donn Eduard
Donn Eduard Band: 12/2005
Weingut Dreisiebner - Stammhaus, Buschenschank Gästezimmer
Dreisiebner Hannes Band: 12/2007
Weingut Fassbinderhof, Gerhard und Inge Grill
Grill Gerhard Band: 06/2006 12/2006
Weingut Gerhard Pimpel
Pimpel Gerhard Band: 12/2005
Weingut Hans Moser

Moser Hans Band: 12/2002 06/2006
Weingut Hirschmann
Hirschmann Herbert Band: 06/2006
Weingut Hofbauer-Schmidt
Hofbauer-Schmidt Leopold Band: 12/2005
Weingut Hufnagel
Hufnagel Anna Band: 12/2007
Weingut Johann Neumayer
Neumayer Johann Band: 03/2005
Weingut Josef Leberl
Leberl Josef Band: 06/2006
Weingut Kollwentz Römerhof GmbH
Kollwentz Andreas Band: 12/2007
Weingut Leo Hillinger GmbH
Mader Gerd Band: 12/2007
Weingut Marienhof Gerhard Just
Just Gerhard Band: 12/2007
Weingut Mehofer Neudeggerhof
Mehofer Stephan Band: 12/2005
Weingut Nadler
Nadler Robert Band: 12/2005
Weingut Neumayer
Neumayer Maria Band: 12/2005
Weingut Rauchbauer
Rauchbauer Matthias Band: 06/2006
Weingut Schuberth
Schuberth Karl Band: 12/2006
Weingut Schützenhof Fam. Faulhammer - Körper
Faulhammer Walter Band: 12/2006
Weingut Studeny
Studeny Herbert Band: 12/2005
Weingut Toifl
Toifl Gerhard Band: 12/2005
Weingut Wachter-Wiesler
Wachter Franz Band: 12/2006
Weinhof Christian Dockner
Dockner Christian Band: 12/2007

WEINHOF Reichl

Weinhof Reichl
Franz Reichl Band: 12/2007
A-1210 Wien, Stammersdorfer Straße 41
Tel.: 01 2924233 Fax 01 29242334

Weinstube Neumayr
Neumayr Andreas Band: 12/2006
Whisky & Wine Christian Dargel
Dargel Christian Band: 03/2005
Winzerhof Müller Qualitätswein u. Obstbau Buschenschank - Rebschule
Müller Leopold Band: 12/2006

WIESELTHALER
WINZERHOF OBERLAA

Winzerhof Oberlaa Fam. Franz Wieselthaler
Franz Wieselthaler Band: 12/2006 06/2007
A-1100 Wien; Oberlaaerstraße 71
Tel.: 01 6884716
winzerhof.wieselthaler@aon.at

Wolfgang Pinther Landwirt & Weinbau
Pinther Wolfgang Band: 12/2005
Wolfram Weine
Wolfram Franz Band: 12/2005

Lebensmittel

Josef Töpfer Bäckerei und Konditorei
Töpfer Josef Band: 06/2007
A & O Kaufhaus - Thaller Gerhard
Thaller Dietrich Band: 12/2005
Adeg - Aschberger
Aschberger Alois Band: 12/2006
ADEG Markt GmbH
Scheiber Andreas Band: 03/2005
ADEG Steinmaurer GmbH
Steinmaurer Edith Band: 12/2006
Agrana Beteiligungs-AG
Dipl.-Ing. Manhart Johann Band: 12/2007
Alois Dallmayr KG
Maßmann Patricia Band: 03/2005
Andreas Mader Fleisch - Wurst - Geflügel
Mader Andreas Band: 03/2005
Anton Riepl Fleischmanufaktur KG
Riepl Anton Band: 03/2005
Appelt GmbH & Co KG
Krusche Harald Band: 12/2006
Bäcker Luger GmbH
Luger Herbert Band: 12/2005
Bäckerei - Konditorei Reiter KG
Reiter Klaus Band: 06/2007
Bäckerei - Trafik Kafesy Inh. Renate Unerfußer-Kafesy
Unerfußer-Kafesy Renate Band: 06/2006
Bäckerei -Cafe Lendl Johann jun.
Lendl Pia Band: 12/2007
Bäckerei Alois Hink
Hink Alois Band: 06/2003 bis 06/2006
Bäckerei Franz Weinberger
Weinberger Franz Band: 12/2006
Bäckerei Grillneder
Grillneder Alois Band: 12/2005
Bäckerei Hochreiter GmbH & Co KG
Hochreiter Reinhard Band: 03/2005

Bäckerei Horst Reichartseder
Reichartseder Horst Band: 12/2006
Bäckerei Johanna Hartner
Hartner Johanna Band: 12/2005
Bäckerei Karin Englmaier KEG
Englmaier Karin Band: 12/2005
Bäckerei Klaus Eberl
Eberl Klaus Band: 06/2003 09/2004 12/2005 bis 06/2007
Bäckerei Leitner
Leitner Karl Band: 12/2006
Bäckerei Meingast GmbH
Meingast Markus Band: 06/2006
Bäckerei Möstl, Ulrike Würrer
Würrer Ulrike Band: 03/2005
Bäckerei Niederndorfer OHG
Niederndorfer Ernst Band: 12/2005
Bäckerei Vallant KG - Bäckerei und Konditoreiwaren
Vallant Martin Band: 12/2005
Bäckerei Werner Gruber
Gruber Werner Band: 06/2007
Bäckerei-Konditorei-Kaufhaus Weigl GmbH
Weigl Herwig Band: 12/2006
Barbara Geringer, Konditor
Geringer Barbara Band: 06/2006
Bauernladen Lindenhof Danner Veronika
Danner Veronika Band: 12/2006
Berta Holzer Handel mit italienischen und gehobenen Delikatessen
Holzer Berta Band: 12/2005
Bio-market Alois Rosenberger
Rosenberger Alois Band: 06/2006

BIO5 Dietmar Eickmann - Ihr Biomarkt am Margaretenplatz
Dietmar Eickmann Band: 12/2007
A-1050 Wien, Am Margaretenplatz 4
Tel.: 01 7989492 Fax 01 7989492
bio5@bio5.at www.bio5.at

Brüder Ellersdorfer Tiefkühlprodukte, Fleischerei
Ellersdorfer sen. Josef Band: 03/2005
Café - Konditorei - Bäckerei Rosenberger
Rosenberger Ulfried Band: 12/2006
Carnica Bienenzucht- und Lehrstation Singer
Singer Liane Band: 12/2007
Chiquita Banana Company B.V.
Mag. Hajek Patricia Band: 03/2005
CPA Nestle & General Cereal Partners Austria
Mag. Motschiunig Roland Band: 12/2005
Daniel - Gastronomie Betriebs und Handels GmbH vormals Meyer
Swoboda Otmar Band: 06/2007
Demeter Bäckerei Franz Kaschik & Co
Kaschik Franz Band: 07/2002 09/2003 12/2005
Der Bäcker - Der Huber
Schramböck Herwig Band: 12/2005
Erich Birnbauer Fleischhauer und Selcher
Birnbauer Erich Band: 12/2006
Erwin Keusch GmbH - Vieh- und Fleischhandel - Mostviertler Schlachthof
Keusch Erwin Rudolf Band: 12/2005
Extra Nah&Frisch Horst Binder
Binder Horst Band: 03/2005
F. Almauer GmbH, Lebensmittelgroßhandel
Almauer Sylvia Band: 12/2007
Feinkost Herta Inh.: H. Weissgerber
Weissgerber Herta Band: 12/2007

Feinkost Wagner KG Catering - Imbiß –Geschenkideen
Karl Wagner Band: 12/2007
A-1010 Wien, Johannesgasse 29
Tel.: 01 5124201 Fax 01 5124201
feinkost.wagner@utanet.at www.feinkost-wagner.at

Feldhofer Bäckerei - Konditorei - Café
Feldhofer Günther Band: 12/2007
Fischspezialgeschäft Rösel Andrea Kopeinigg
Kopeinigg Andrea Band: 12/2005
Fleischerei Dormayer
Dormayer Franz Band: 2000 12/2005
Fleischerei Richard Kolobratnik
Kraft Rosa Band: 06/2007
Fleisch-Wurst Graf GmbH
Graf Thomas Band: 12/2007
Fleischhauerei Gerbl Fleischhauerei und Viehhandel
Gerbl Wilhelm Band: 12/2006
Flöckner & Unterkofler Backwaren OHG
Pöllitzer Andreas Band: 12/2005
Franz Bauer Qualitätskartoffel - Feldgemüsebau
Bauer Franz jun. Band: 12/2005
Franz Schierl Fleischhauerei-Imbiss
Schierl Franz Band: 12/2007
Franziskanerbäckerei OHG/SNC d. Heinrich Pfitscher & Co
Pfitscher Heinrich Band: 03/2005
Frisch & Frost Nahrungsmittel GmbH
Dipl.-Ing. Pichler Gerfried Band: 12/2005
Fröschl Josef GmbH & Co KG Bäckerei-Koditorei
Fröschl Josef Band: 12/2005
Gisela Nagel GmbH Gumpoldskirchner Essigspezialitäten
Nagel Eduard Band: 06/2007
Günther Beirer Bäckerei und Lebensmittel

AGRANA veredelt Zuckerrüben, Kartoffeln, Mais und Früchte zu hochwertigen Produkten für die weiterverarbeitende Industrie.

Beirer Günther Band: 06/2006
H & H Chocolademanufactur GmbH
Mag. Pacher Christa Band: 12/2005
Handelsagentur Wolfgang Olivier
Olivier Wolfgang Band: 06/2006
Hartmut Sevin Ing.
Ing. Sevin Hartmut Band: 12/2007
Hauser Ernestine Ernis Brotladen
Hauser Ernestine Band: 12/2005
Helmut Zeilberger Fruchtkommerz
Zeilberger Helmut Band: 12/2006
Herbert's Dorfmetzg Filiale Rankweil
Koch Herbert Emil Band: 12/2006
Higelsberger GmbH & Co KG - EU-Schlacht-/ Zerlegebetrieb
Higelsberger Johann Band: 12/2006
Hochhauser Johannes - Landmetzgerei Gasthaus zur Bruck
Hochhauser Barbara Band: 03/2005
Hofkäserei Deutschmann GbR
Deutschmann Franz Band: 06/2006
Horvath´s Spezereyen Kontor und Lebensmittelproduktion GmbH
Ing. Horvath Gerhard Band: 12/2007
Hügli Nährmittel-Erzeugung GmbH
Halbauer Wolfgang Band: 06/2006
Innfrost Eis und Tiefkühlkost - Peter Tripolt
Tripolt Peter Band: 06/2006
Ipizza S & W GmbH
Weilhartner Dietmar Band: 12/2005
Johann Enne „Ihr Nahversorger mit Herz" - Lebensmitteleinzelhandel
Enne Johann Band: 12/2006
Johann Feichtinger Fleisch- und Wurstspezialitäten GmbH & Co. KG
Feichtinger Johann Band: 12/2005
Josef Edlmayr Fleischspezialitäten
Edlmayr Josef Band: 03/2005
Josef Manner & Comp. AG
Kollmann Franz Band: 06/2003 06/2006
Ing. Reimitz Wolfgang Band: 12/2006
Josef Recheis Teigwaren GmbH
Terzer Martin Band: 06/2007
Julius Meinl Austria GmbH
Mag. Greiler Anton Band: 12/2006
Kandur GmbH Handel mit Waren aller Art
Kandur Kordula Band: 06/2006
Karl Maurer Bäckerei und Gasthaus
Maurer Karl Band: 06/2006
Kasalm - Inhaber Bergmann Gottfried
Bergmann Gottfried Band: 06/2006
Käseglocke Manfred Auer
Auer Manfred Band: 12/2006
Kaufhaus Bäckerei Linsbauer Harald
Linsbauer Harald Band: 12/2005
Kelly GmbH
Fitzke Christian Band: 06/2007
KK „Die Backerei" Gerhard & Gabriele Kompiller
Kompiller Gerhard Band: 12/2005
Kollecker Markus und Sohn
Kollecker Eva Band: 06/2006
Kuchen-Peter Backwaren GmbH
Mayr Nicole Band: 06/2006
Ländle Qualitätsprodukte Marketing GmbH
Michellini Kurt Band: 06/2006
Lekkerland Handels- und Dienstleistungs Aktiengesellschaft
Lintner Albin Band: 12/2005

Lena&Laurenz
ESSGESCHÄFT

Lena & Laurenz Essgeschäft Stefan Taffent KEG
Mag. Stefan Taffent Band: 06/2007
A-1070 Wien; Zollergasse 4/1
Tel.: 01 5224183 Fax 01 5224103
office@lenaundlaurenz.at www.lenaundlaurenz.at

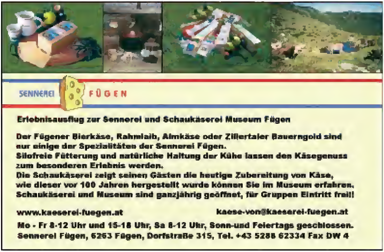
Leopold Haberfellner Mühlenbetrieb
Haberfellner Leopold Band: 12/2005
Leopold Hörmann Bäckerei und Gemischtwaren
Hörmann Leopold Band: 12/2005

LGV
erfrischend anders

LGV - Frischgemüse Wien reg. GenmbH
Mag. Gerald König Band: 06/2007
A-1110 Wien, Haidestraße 22
Tel.: 01 7606951 Fax 01 7606946
g.koenig@lgv.at www.lgv.at

Lindt & Sprüngli (Austria) GmbH
Mag. Krennbauer Thomas Band: 03/2005
Lödersdorfer Kernölpresse GmbH
Kralj Vladimir Band: 06/2006
LWG - BVG FleischhandelsgmbH
Dolzer Bernhard Band: 03/2005
M. Stiegler Bäckerei
Stiegler Michaela Band: 06/2006
Masterfoods Austria OHG
Artner Franz Band: 06/2006
Mautner Markhof Feinkost GmbH
Monghy Peter Band: 12/2007
McCain foods GmbH
Mag. Hofmeister Helga Band: 06/2003 06/2007
Merkur Warenhandels-Aktiengesellschaft
Bittner Robert Band: 03/2005

www.vienna-catering.com
STANZL
Spezialitäten
office@vienna-catering.com
Feinkost
Party-Service
Wir organisieren Ihre
Firmenjubiläen, Privatfeiern, Hochzeiten, Geburtstage, Ausstellungen, Meetings, Präsentationen, Gleichenfeiern, Besprechungen, Cocktailparties uvm.
Komplette Ausstattungen (bis 200 Per).
Bestes Service, oberste Qualität und Frische bei Speisen und Getränke sind für uns selbstverständlich.
Friedrich Stanzl jun.
Erdbergstraße 83 1030 Wien
Tel. 01 7133130 / Fax 4 oder 0664 2338008
Die Spezialisten für alle Anlässe!!
Auf Anfragen zu Buffett und Preisen stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung!!


SENNEREI FÜGEN
Erlebnisausflug zur Sennerei und Schaukäserei Museum Fügen
Der Fügener Bierkäse, Rahmlaib, Almkäse oder Zillertaler Bauerngold sind nur einige der Spezialitäten der Sennerei Fügen.
Silofreie Fütterung und natürliche Haltung der Kühe lassen den Käsegenuss zum besonderen Erlebnis werden.
Die Schaukäserei zeigt seinen Gästen die heutige Zubereitung von Käse, wie dieser vor 100 Jahren hergestellt wurde können Sie im Museum erfahren.
Schaukäserei und Museum sind ganzjährig geöffnet, für Gruppen Eintritt frei!!
www.kaeserei-fuegen.at
kaese-von@kaeserei-fuegen.at
Mo - Fr 8-12 Uhr und 15-18 Uhr, Sa 8-12 Uhr, Sonn-und Feiertags geschlossen.
Sennerei Fügen, 6263 Fügen, Dorfstraße 315, Tel. +43 5288 62334 Fax DW 4

Metzger-Handwerk Inh. Robert Pfeiler Fleischermeister
  Pfeiler Robert Band: 03/2005
Metzgerei Magnus Bauch
  Bauch Magnus Band: 03/2005
Milchstern Käserei und Handels-GmbH
  Stöckl Johannes Band: 06/2007
Moser Wurst - Moser & Co. GmbH
  Ing. Moser Hans Band: 06/2007
Nah&Frisch Karl P. Gasser
  Gasser Karl Peter Band: 12/2007
Nah&Frisch Sachs Philipp
  Sachs Philipp Band: 12/2007
Naturkost - Groß- und Kleinhandel Stieger & Zottl OHG
  Zottl Hannes Band: 12/2006
Nestlé Österreich GmbH
  Mag. Holzschuh Manfred Band: 12/2005
NÖM AG
  Erber Johann Band: 12/2005
Nutricia Nahrungsmittel GmbH & Co KG
  Mag. Dr. Scheiber Werner Band: 12/2005
Pasta HandelsgmbH
  Schilhan Verena Band: 12/2006
Penny Markt
  Bauer Elfriede Band: 12/2006
Plohberger Malz - Johann Plohberger Malzfabrik und Landesprodukte
  Plohberger Johann Band: 12/2005
Poehl Am Naschmarkt
  Lingenhel Johannes Band: 06/2007

Pro Ovo Eiprodukte GmbH
Robert OrtnerBand: 06/2007
A 3353 Biberbach 454
Tel.: 07476 76553 Fax 07476 7655322
robert.ortner@proovo.at www.proovo.at

Pro Ovo Eiprodukte GmbH
  Ortner Robert Band: 06/2007
Ritter Sport-Schokolade GmbH
  Wolf Alfred Band: 2001 12/2005
Rivergold-Smokeries Andreas Lanz
  Lanz Andreas Band: 12/2005
Sennereigenossenschaft Fügen reg. GenmbH
  Klocker Barbara Band: 12/2007
Spar Markt Wagenhofer
  Wagenhofer Armin Band: 03/2005
Spar Markt Windischgarsten
  Morassi Anita Band: 12/2005
SPAR Österreichische Warenhandels-AG Zweigniederlassung St. Pölten
  Glaser Erich Band: 06/2007
Spar Unfried GmbH
  Osrael Martin Band: 12/2005
Spar-Kaufhaus Fa. Mayrhofer - Finze KG
  Mayrhofer Franz Band: 06/2007
Spar-Markt Dirnberger Sabine
  Dirnberger Sabine Band: 03/2005
Spar-Markt Hans Kronlachner
  Kronlachner Hans Hermann Band: 12/2006
Spar-Markt Holzinger
  Holzinger Anneliese Band: 03/2005
Spar-Markt Uher GmbH
  Uher Birgit Band: 12/2005
Stanzl Spezialitäten
  Stanzl Friedrich Band: 06/2007
Steirerfleisch GmbH
  Mag. Strohmeier Alois Band: 12/2007
Ströck GmbH
  Ströck Gabriele Band: 06/2007
Teeladen Elisabeth Leitenberger
  Leitenberger Elisabeth Band: 03/2005
Tom's Frischbackstube Inh.: Thomas Habeler - Bäckermeister
  Habeler Thomas Band: 06/2006
Vino del Collio
  Pfolz Karin Band: 09/2003 12/2005
Vino Italia
  Ebenhofer Günter Band: 06/2006
Vitana Salat- und Frischeservice GmbH

Stani Harald Band 06/2007
Wiesbauer Österreichische Wurstspezialitäten GmbH
Schmiedbauer Karl Band 1996 06/2007
Wolf Intersnacks GmbH
Fuchs Georg Band 03/2005
Yakult Österreich GmbH
Nijman Nic Band: 12/2007
Zillertaler BergSenn - Hermann Fankhauser
Fankhauser Hermann Band 12/2007

Service

Emmerich Diethard Gastronomie-Einkauf
Diethard Emmerich Band 06/2007

Tabak

Cigarrenhaus Bogenhausen Inh. Georg Schneider
Schneider Georg Band 03/2005 12/2005
Kählert's Getränkewelt GmbH
Kählert Axel Band 12/2007
Moosmayr GmbH
Moosmayr Gustav Band 06/2007
Rudolf Widmann, Trafik
Widmann Rudolf Band 06/2006
Schreib- u. Papierwaren, Cigarrenfachgeschäft Zeitschriften - Lotto
Gehrer Leo Band 06/2006
Sederl Klemens Tabak Trafik
Sederl Klemens Band 06/2006
Tabak Trafik Franz Schäffer Lotto - Toto
Schäffer Franz Band 06/2006
Tabak Trafik Kurt Wannamacher
Wannamacher Kurt Band 12/2006
Tabak-Trafik Brigitte Hämmerle
Hämmerle Brigitte Band 12/2006
Tabak-Trafik Hanisch Maria
Hanisch Maria Band: 12/2006
Tabak-Trafik Reihs Beatrix
Reihs Beatrix Band: 12/2005
Tabaktrafik Schoby Helga
Schoby Helga Band 03/2005
Trafik Karanz
Karanz Gabriele Band 12/2007
Walter Schimpl Tabak-Trafik Lotto-Toto
Schimpl Walter Band 12/2005
Wohlfahrtseinrichtung der Tabaktrafikanten Österreichs
Trinkl Peter Rudolf Band 06/2007 12/2007

Geschenkartikel

original Wiener Schneekugel

Erwin Perzy III Erzeugung von Reiseandenken, Schneekugeln und Neujahrsartikel
Erwin Perzy Band: 07/2002 06/2007
A-1170 Wien, Schumanngasse 87
Tel 01 4864341 Fax 01 48643419
snowglobe@aon.at www.viennasnowglobe.at

WIESER
HOLZ ist NATUR

Franz Wieser Säge- und Hobelwerk
Franz Wieser Band 06/2007
A-3353 Seitenstetten 47
Tel.: 07477 42650 Fax 07477 4265020
wieser@wieserholz.at www.wieserholz.at

Fuchs Geschenke und Accessoires
Fuchs Georg Band: 12/2006
Galleria Elke
Baudraxler Elke Band 06/2006

Ärzte, Fachärzte, Apotheken, Krankenhäuser

Ohne Angabe der Dienststelle:
Balcar Ulrike Band 12/2005
Dr. Baumann Norbert Band: 12/2005
Dr. med. Beckert Marianne Band 12/2007
Dr. med. Eckmayr Christine Band 06/2006
Dr. med. Goldmann Beate Band 12/2007
Dr. med. Haupt Rolf Band 06/2007
Dr. Hofer Josef Friedrich Band 06/2006
Dr. med. Holdt Christine Band 12/2007
Dr. med. Irsigler Karl Band 12/2006
Kepplinger Franz Band: 12/2006
Dr. Klingler Dieter Band: 03/2005
Dr. med. Körner Hilmar Band: 12/2007
Dr. Leopold Dieter Band: 12/2007
Dr. Melzwig Peter Band: 12/2007
Dr. Memelauer Franz Band 12/2005
Dr. med. Müller Fritz Band 06/2007
Dr. Pinl Fritz Band: 03/2005
Mag. Reisetbauer Monika Band 12/2005
Dr. med. Sahr Peter Band: 12/2007
Dr. Schmidt Hannelore Band 06/2007
Dr. med. Schreckenbach Gerhard Band 06/2007
Schwob Michael Band 12/2007
Dr. Stiehl Peter Band: 12/2007
Dr. Traindl Otto Band 12/2005
DDr. Weiskopf Joachim Band 06/2007

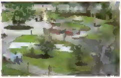
a.o. Univ. Prof. Alexandra Resch Fachärztin für Radiologie
Mag. Dr. Resch Alexandra Band: 12/2005
a.o. Univ. Prof. Dr. Csilla Neuchrist Facharzt für HNO-Heilkunde
Dr. Neuchrist Csilla Band 12/2006
A.O. Univ. Prof. Dr. Thomas Rath Facharzt für Plastische Chirurgie
Dr. Rath Thomas Band. 03/2005
Absolut schön - Dr. Doris Wallentin Aesthetic-Center
Dr. med. Wallentin Doris Band: 12/2007
Adebar - Inst. f. Reproduktionsmedizin u. Psychosomatik d. Sterilität GmbH
Dr. Schütz Alexander Band: 06/2006
Adler Apotheke Mag. Hans Jakesz KG
Mag. Jakesz Hans Christian Band: 06/2003 06/2007
Aesthetic-Center
Dr. Worseg Artur Band: 06/2007 12/2007
AKH - Herz-Thorax Chirurgie
Dr. Simon Paul Band: 06/2007
AKH - Universitätsfrauenklinik
DDr. Huber Johannes Band: 2000 09/2004 03/2005
AKH Wien, Univ. Klinik für Neurochirurgie
Dr. Knosp Engelbert Band: 12/2006
AKH Wien Abt. für Immundermatologie u. Infektiöse Hautkrankheiten, Uniklinik für Dermatologie
Dr. Stingl Georg Band: 2000 06/2007
Alexandra Jurek-Schick Dipl. Logopädin
Jurek-Schick Alexandra Band: 12/2005
AKH Wien Klin. Abt. f. Herz-Thoraxchirurg. Anästhesie u. Intensivmedizin
Dr. Hiesmayr Michael Jörg Band 12/2007
Allgemeines Krankenhaus, Universitätsklinik für Orthopädie
Dr. med. Kotz Rainer Band: 06/2007
Ambulatorium f. Augenerkrankungen und Kontaktlinsenanpassung GmbH
Dr. med. Drobec Paul
Band: 1996 2001 07/2002 03/2004 12/2005 06/2007
Andromeda Apotheke und Parfümerie KG
Mag. pharm. Kuhn-Schauperl Helmtraud Band: 12/2005
Ao. Univ. Prof. Dr. Elisabeth Riedl FA für Haut u. Geschlechtskrankheiten
Dr. med. Riedl Elisabeth Band 12/2007
Apotheke „zur Austria"
Rumpler Georg Band: 12/2005
Apotheke am Nikolaitor
Leutheuser Heinke Band 12/2007
Apotheke am Salzburger Tor - K.: Mag. Gerald Heinke
Mag. pharm. Heinke Gerald Band 06/2006
Apotheke in Göß, Mag. pharm. Peter Vukovits
Mag. Vukovits Peter Band 06/2006
Apotheke Stainz Mag. pharm. G. Pohorely
Mag. pharm. Pohorely Gerlinde Band: 06/2006
Apotheke zum Auge Gottes - Mag. Gottfried Libowitzky
Libowitzky Gabriele Band 12/2005
Apotheke zum Auge Gottes - Mag. Monika Susanne Geyerhofer
Mag. Geyerhofer Monika Susanne Band: 06/2003 12/2005
Apotheke zum Engel Dr. Riedl KG
Dr. Riedl Thomas Band: 12/2006
Apotheke zum Hirschen - Mag. pharm. Franz Petzolt & Sohn
Mag. pharm. Mayer Arnold Band 12/2007
Apotheke zum Hl. Georg, Drogerie-Parfumerie-Foto Mr. Susanne Wegerth
Mag. pharm. Wegerth Susanne Band 12/2007
Apotheke zum Schutzengel Mag. pharm. Karl-Heinz Maschke KG
Mag. Maschke Karl-Heinz Band: 12/2006
Apotheke zum Schutzengel Mag. pharm. Susanne Bahr
Mag. Bahr Susanne Band 12/2005
Apotheke zur heiligen Dreifaltigkeit Mag. pharm. Marina Sartori KG
Mag. Sartori Marina Band 12/2007
Apotheke zur Weilburg Mag. pharm. Elisabeth Rotter-le Beau
Mag. pharm. Rotter-le Beau Elisabeth Band: 03/2005
Ärztin für Allgemeinmedizin Dr. Susanne Faber
Dr. Faber Susanne Band 06/2006

ASENBAUM Susanne, Univ.-Prof. DDr., MSc, Ordination, FA für Neurologie und Psychiatrie
Univ.-Prof. DDr. med. Susanne Asenbaum Band 1999 06/2007
A-1090 Wien, Garnisongasse 10
Tel. 01 4052347
susanne@asenbaum.at www.asenbaum.at

AUVA - Allgemeine Unfallversicherungsanstalt
Dr. Pelinka Hartmut Band 12/2006
Bartl Gustav Prim. Univ.-Prof. Dr.
Dr. Bartl Gustav Band: 12/2006
belmed medizin consulting GmbH
Dr. med. Happak Wolfgang Band 06/2006
Berkemeier Traditionelle Chinesische Medizin, FA für Anästhesiologie

Den Lebensabend in SeneCura Sozialzentren genießen

Beste Pflege und Betreuung



Familiäre Atmosphäre und wohnliche Ausstattung

Vielseitiges Freizeitangebot

Miteinander von Jung und Alt

Pflegebedürftige ältere Menschen haben ein Recht auf Lebensqualität und soziale Wärme. SeneCura, einer meistausgezeichneten privaten Pflegeheimbetreiber, bietet Senioren in 30 Standorten österreichweit ein familiäres Zuhause und Betreuung auf höchstem Niveau. Der Grundsatz „Näher am Menschen" wird von SeneCura täglich mit individueller Pflege, der freien Gestaltung des Tagesablaufs und einem abwechslungsreichen Freizeitprogramm praktisch umgesetzt. Ein persönliches Pflege- und Betreuungsteam ist rund um die Uhr für Sie da und ein vielfältiges Pflege- und Therapieangebot steht im Haus für Sie bereit. SeneCura Häuser sind für jedermann zugänglich und leistbar: Bei Bedarf werden die Heimkosten von der Sozialhilfe des Landes abgedeckt.

Weitere Informationen:
SeneCura, Anton Kellner
T: +43 (1) 585 61 59-0
E: kellner@senecura.at
www.senecura.at

SeneCura
Kliniken und Heime

Dr med Berkemeier Herbert Band 12/2005
Casa Medica Apotheke
Mag Verdino Thomas Band 03/2005
Center Apotheke Mag pharm Elfriede Nakel
Mag pharm Nakel Elfriede Band 12/2006
Center-Apotheke FlintCenter H D Hummel
Hummel Hermann Diether Band 06/2006
Chirurgische Abteilung am Krankenhaus der Elisabethinen Linz
Dr Böhmig Hans Jörg Band 06/2004 bis 03/2005
Chirurgische Klinik und Poliklinik I der Universitat Leipzig
Dr med Schönfelder Manfred Band 12/2007
Christophorus Apotheke Mag pharm Gölles
Mag.pharm. Gölles Bernd Band 06/2006
DDr Armando Minassian FA f Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde, FA f Mund-, Kiefer und Gesichtschirurgie
DDr Minassian Armando Band 12/2006
DDr Johannes Kirchner, Facharzt für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
DDr Kirchner Johannes Band 06/2007
DDr. Oliver Sas Facharzt für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
DDr Sas Oliver Band 12/2006
DDr Siegfried Breithuber, Zahnarzt
DDr Breithuber Siegfried Band 06/2006
DDr Sonja Ulreich FÄ für Mund-, Kiefer und Gesichtschirurgie, Zahn-, Mund und Kieferheilkunde
DDr Ulreich Sonja Band: 03/2005
DDr Wolfgang Seemann, FA für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
DDr. Seemann Wolfgang Band 12/2007
Die Blaue Apotheke - Mag Ganster KG
Mag Ganster Brigitta Band: 12/2007
Dipl -Med S Kawig, Fachärztin für Frauenheilkunde
Kawig Sabine Band 12/2007
Doz Dr Heinz Kuderna Ordination, Facharzt für Unfallchirurgie
Dr Kuderna Heinz Band 12/2006
Doz Hollenstein - Dr Stühlinger OEG - traveldoc at - Reisemed Zentrum
Dr med univ Stühlinger Georg Band 12/2006
Dr Adrienne Ranzenberger FA für Hals-, Nasen- und Ohrenkrankheiten
Dr. Ranzenberger Adrienne Band 12/2006
Dr. Agnes Heiss Facharzt für Chirurgie, Allgemeinmedizin und Onkologie
Dr.med Heiss Agnes Band: 06/2007
Dr Ahmad Abadi FA für Augenheilkunde und Optometrie
Dr Abadi Ahmad Band. 12/2006
Dr Ahmet Hamidi Facharzt für Innere Medizin
Dr med univ. Hamidi Ahmet Band 06/2007
Dr. Alexander Siegl FA für Plastische Chirurgie Ordinationszentrum der Wiener Privatklinik
Dr.med. Siegl Alexander Band: 12/2006
Dr Alexander Zieger Facharzt für Hals-, Nasen- und Ohrenkrankheiten
Dr Zieger Alexander Band 03/2005
Dr Amanda Nimmerrichter Beratung - Coaching - Supervision
Dr med Nimmerrichter Amanda Band 03/2005
Dr Ana Teodorovic Zahnarztpraxis für Kinder
Dr Teodorovic Ana Band 03/2005
Dr Andreas Oberhofer Arzt für Allgemeinmedizin
Dr. Oberhofer Andreas Band: 06/2007
Dr Angela Reiter Facharzt für Augenheilkunde und Optometrie
Dr med Reiter Angela Band 03/2005
Dr Anita Brunner Homöopathie Allgemeinmedizin
Dr Brunner Anita Band 03/2005
Dr Anita Greilinger
Dr Greilinger Anita Band 12/2005
Dr Antonio Carlos Martins da Cunha, FA für Kinder- und Jugendheilkunde
Dr med Martins da Cunha Antonio Band 12/2007
Dr. Artner Silvia Fachärztin für Gynäkologie und Geburtshilfe
Dr Artner-Matuschek Silvia Band 03/2005
Dr Barbara Maringer-Hamböck Frauenärztin
Dr Maringer-Hamböck Barbara Band. 12/2006
Dr Barbara Pinter Ärztin für Allgemeinmedizin
Dr med. Pinter Barbara Band 06/2007
Dr Bernadette Sonnleitner Prakt Arzt
Dr med univ Sonnleitner Bernadette Band 12/2006
Dr Birgitta Schuler FA für Allgemeinmedizin und Homöopathie
Dr Schuler Birgitta Band 06/2007
Dr. C M Borde FA f. Plast Chirurgie, OA am Wilhelminenspital
Dr med Borde Christa Monika Band 12/2005
Dr Charlotte Philipp FA f Kinder- u. Jugendheilkunde, Allgemeinmedizin
Dr med Philipp Charlotte Band 12/2006
Dr Christa Gründling Allgemeinmedizin - Homöopathie
Dr Gründling Christa Band 12/2006
Dr Christian Pfersmann FA für Frauenheilkunde und Geburtshilfe
Dr Pfersmann Christian Band 06/2007
Dr Christian Plaue Arzt für Allgemeinmedizin
Dr Plaue Christian Band 06/2007
Dr Christine Jahn Fachärztin fur Kinder- und Jugendheilkunde
Dr Jahn Christine Band 12/2007
Dr Cordula Kriczer Fachärztin für Anästhesie und Intensivmedizin
Dr. Kriczer Cordula Band: 03/2005
Dr. Cornelia Simion FA für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr Simion Cornelia Band 06/2007
Dr Daniela Kasparek FA fur Kinder- und Jugendheilkunde
Dr Kasparek Daniela Band 12/2006
Dr Doris Bach Klin u Gesundheitspsychologin, Psychotherapeutin, Supervisorin
Mag Dr Bach Doris Band 03/2005
Dr Doris Penz-Schneeweiss - Hautfachärztin
Dr Penz-Schneeweiss Doris Band 12/2007
Dr Edina Velic-Strobl Fachärztin für Gynäkologie und Geburtshilfe
Dr med Velic-Strobl Edina Band: 03/2005
Dr Edith Kurz-Maresch - FA für Chirurgie
Dr Kurz-Maresch Edith Band 06/2006

Dr med Elisabeth Farsky
Fachärztin für Neurologie und Psychiatrie
Dr med Elisabeth Farsky Band 12/2007
A-1110 Wien; Simmeringer Hauptstraße 90-92
Tel 01 7493401
efarsky@hotmail.com

Dr Emilia Muzika-Herczeg Fachärztin für Plastische Chirurgie
Dr.med. univ Muzika-Herczeg Emilia Band 03/2005
Dr Eva Wenninger Ärztin für Allgemeinmedizin

Symmetrie ist ein Ausdruck von Gesundheit.

Wo unsere Symmetrie gebrochen wird fallen wir aus der Mitte. Unsere Zentrikanalysen finden von Kopf bis Fuß was ihre Gesundheit aus der Balance bringt. Die wahre Ursache für Schwindel, chronische Rückenschmerzen, ...

ICRON - FREIES INSTITUT FÜR CENTRISCHE REGULATION
Dr. Andreas Oberhofer · Edith Stein Weg 1 · A- 6020 Innsbruck · Austria
Tel +43 512 582964 · doc@dr-oberhofer.at · www.dr-oberhofer.at
www.icron.at

Dr. Wenninger Eva Band. 12/2007
Dr. Eveline Schoderböck Zahnarzt
Dr.med. Schoderböck Eveline Band. 12/2005
Dr. Florian Fischer Facharzt für Ohren-, Nasen- und Halskrankheiten
Dr. Fischer Florian Band. 06/2007
Dr. Friedrich Brauner Facharzt für Haut- und Geschlechtskrankheiten
Dr. Brauner Friedrich Band 06/2007
Dr. Gabriele Greiner Fachärztin für medizinisch-chemische Labormedizin
Dr. Greiner Gabriele Band 12/2005
Dr. Gabriele Neuwirth-Senautka, Fachärztin für Neurologie & Psychiatrie
OA Neurologie KH Kaiser-Franz-Josef
Dr.med. univ. Neuwirth-Senautka Gabriele Band: 12/2007
Dr. Georg Burggasser FA für Augenheilkunde und Optometrie
Dr. Burggasser Georg Band 12/2006
Dr. Georg König FA für Hals-, Nasen- und Ohrenheilkunde
Dr. König Georg Band: 06/2007
Dr. Georg Schützenberger FA für Unfallchirurgie und Sporttraumatologie
Dr. Schützenberger Georg Band: 12/2006
Dr. Gerhard Kitzler, Arzt für Allgemeinmedizin
Dr. Kitzler Gerhard Band 06/2007
Dr. Gerhard Kusolitsch FA für Kinder- und Jugendheilkunde
Dr. Kusolitsch Gerhard Band. 12/2006
Dr. Gerhard Ratzenberger Facharzt für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr. Ratzenberger Gerhard Band 12/2006
Dr. Gottfried Wurst MAS, Arzt für Allgemeinmedizin Arzt für Psychotherapeutische Medizin
Dr.med. Wurst Gottfried Band 12/2007
Dr. Gudrun Lorenz-Eberhardt FA für Frauenheilkunde und Geburtshilfe
Dr.med. Lorenz-Eberhardt Gudrun Band 12/2007
Dr. H. Christine Arwanitakis-Skorbier
Dr. Arwanitakis-Skorbier H. Christine Band 06/2006
Dr. Hans-Joachim Fuchs Arzt für Allgemeinmedizin
Dr.med. Fuchs Hans-Joachim Band 12/2005
Dr. Heinrich Mauermann Facharzt für Chirurgie
Dr. Mauermann Heinrich Band. 03/2005
Dr. Heinz Krappinger Facharzt für Innere Medizin und Kardiologie
Dr.med. Krappinger Heinz Band. 06/2007
Dr. Heinz Otto Eggenbauer Facharzt für Kinderheilkunde
Dr.med. Eggenbauer Heinz Band. 06/2007
Dr. Hellmuth Schwanzer-Taborsky Facharzt für Innere Medizin
Dr. Schwanzer-Taborsky Hellmuth Band 06/2007
Dr. Helmuth Greiner Praktischer Arzt
Dr. Greiner Helmuth Band 06/2007
Dr. Huber Wolfram
Dr. Huber Wolfram Gerhard Band: 12/2005
Dr. Hubert Poppe Facharzt für Psychiatrie und Neurologie
Dr. Poppe Hubert Band: 12/2006
Dr. Ilse Schneider Gesundheits- und klinische Psychologie klz. Gesprächspsychotherapie
Dr. Schneider Ilse Band: 12/2005
Dr. Ilse Schönherr Allgemeinärztin, Frauenärztin
Dr.med. Schönherr Ilse Band: 12/2005
Dr. Ilse Wildling Klin. Psychologin, Psychotherapeutin
Dr. Wildling Ilse Maria Band 03/2005

Dr Ingrid Atschreiter Facharzt für Zahn-, Mund- und Kieterheilkunde
Dr med Atschreiter Ingnd Band 06/2007
Dr Ingrid Füsgen
Dr med Füsgen Ingnd Band 12/2008
Dr Ingrid Kraupp FA für Augenheilkunde
Dr Kraupp Ingnd Band 12/2006
Dr Ingrid Pink Fachärztin für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr. Pink Ingrid Band: 12/2007
Dr Irene Simon Facharzt für Zahn-, Mund-, und Kieferheilkunde
Dr Simon Irene Band. 12/2006
Dr Janout Helmut Arzt für Allgemeinmedizin
Dr med Janout Helmut Band 12/2005
Dr Jens Busk Zahnarzt
Dr Busk Jens Band 12/2006
Dr Johannes Gründler FA für Orthopadie und orthopädische Chirurgie
Dr Gründler Johannes Band 06/2007
Dr Kareen-Inga Stiglbauer FA für Untallchirurgie
Dr. Stiglbauer Kareen Band 12/2005
Dr Karl Dienelt Facharzt für Urologie Andrologie
Dr. Dienelt Karl Band 06/2007
Dr Klaus Schrögendorfer Facharzt für Plastische Chirurgie
Dr med univ. Schrögendorfer Klaus Franz Band. 12/2006
dr. kögler lIteAGEnts
Kögler Elisabeth Band: 06/2007
Dr. Leopold Bimminger
Dr med Bimminger Leopold Band 12/2006
Dr. Lydia Gralek, Facharzt für Zahn,- Mund- und Kieferheilkunde
Dr. Gralek Lydia Band 12/2005
Dr. Manfred Menke Zahnarzt
Dr Menke Mantred Band 06/2006
Dr Mantred Weindl Arzt für Allgemeinmedizin
Dr Weindl Mantred Band 2000 06/2006
Dr Mark Fritz, N.M.D. Privatpraxis, Naturmedizin
Dr Fritz Mark Band 06/2006
Dr. Martin Leixening, Facharzt tür Untallchirurgie
Dr. Leixnering Martin Band 12/2006
Dr. med Andras Woitzuck FA für Psychiatrie, Psychotherapeut
Dr med Woitzuck Andreas Band. 12/2007
Dr med E Hofmann Fachärztin für Innere Medizin und Rheumatologie
Dr med Hofmann Elisabeth Band. 12/2005
Dr med Fang Xu
Dr med Xu Fang Band: 12/2006
Dr med Hans-Henning Spitalny Chirurg-Facharzt für Plastische Chirurgie
Dr med Spitalny Hans-Henning Band 03/2005
Dr med Jagnjic Waltraud Arzt für Allgemeinmedizin Vertragsarzt
Dr med Jagnjic Waltraud Maria Band: 06/2006
Dr. med Michael Kuhn - Privatpraxis am Naschmarkt
Dr med Kuhn Michael Band 12/2007
Dr med Michael Philadelphy FA für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr. Philadelphy Michael Band: 06/2007
Dr med. Monika Breuer FA für Hygiene und Mikrobiologie
Dr med Breuer Monika Band 12/2006
Dr med Monika Fahrnberger Frauenarztin
Dr Fahrnberger Monika Band 12/2006
Dr med Mualla Duman FA für Hals-, Nasen- und Ohrenkrankheiten
Dr med Duman Mualla Band 06/2007
Dr med Rom Hortolomei Facharzt für Zahn-, Mund- und Kieterheilkunde
Dr med Hortolomei Rom Band: 12/2006
Dr med Susanne Fischer FA tür Frauenheilkunde und Geburtshilte
Dr med Fischer Susanne Band 06/2006
Dr med univ Andreas Glasner FA tür Frauenheilkunde und Geburtshilte
Dr med Glasner Andreas Band: 12/2007
Dr med univ Brigitta Fischer-Danek - Ärztin tür Allgemeinmedizin
Dr med univ. Fischer-Danek Brigitta Band: 12/2005
Dr med. univ Dr med dent. Gisela Endredi FA für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
DDr. Endredi Gisela Band. 12/2006
Dr med univ Dr med dent Marcellus M Weger Praxis fur Zahn-, Mund- und Kieterheilkunde
Dr Weger Marcellus Band 12/2007
Dr med univ Ella Oberrauner FA für Zahn-, Mund- und Kieterheilkunde
Dr Oberrauner Ella Band 12/2007
Dr med univ et med. dent. Dadbeh Dehchamani, Facharzt tür Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr.med. univ. Dehchamani Dadbeh Band 12/2007
Dr med univ. Eva Herold-Russbacher Fachärztin f. Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr Herold-Russbacher Eva Band 12/2007
Dr med univ Gerlinde Latzelsperger Facharzt für Haut- und Geschlechtskrankheiten
Dr med univ Latzelsperger Gerlinde
Band 03/2005 06/2006 bis 06/2007

Dr med. univ Geyer Walter Facharzt tur Zahn-, Mund- und Kieterheilkunde
Dr med univ Geyer Walter Band 06/2007
A-1130 Wien, Hietzinger Hauptstraße 82-84/1
Tel. 01 8771550 Fax 01 8772539
dr geyer@zahngeyer.at www zahngeyer.at

Dr med. univ Waltraud Frotz FA für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr med Frotz Waltraud Band 12/2007
Dr med univ Woltgang Schmutzer FA für Zahn-, Mund- und Kieterheilkunde
Dr med univ Schmutzer Woltgang Band 06/2007
Dr med Waltraut Rauschmeier FA für Dermatologie und Venerologie
Dr med Rauschmeier Waltraut Band 06/2007
Dr med Wolfgang Ch Pürschel Hautarzt (Allergologie)
Dr med Purschel Woltgang Band 03/2005
Dr. Michael Kisser Facharzt tür Chirurgie, Arzt tür Allgemeinmedizin, Akupunkturdiplom
Dr Kisser Michael Band: 12/2006
Dr Michael Pernatsch, Facharzt für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde

VILLA MEDICA
Medizinisches Kompetenzzentrum
Neusiedlerstraße 1 A-2340 Mödling

2. Ordination:
Dorotheergasse 9
A-1090 Wien

Dr. Christine Jahn
Fachärztin für Kinder - und Jugendheilkunde

Tel +43 2236 86606641
www.villa-medica.at
dr.jahn@powerkids.at

Ordination für physikalische Medizin & Rehabilitation Dr. med. Ursula Hofmann

Spezifische Erstuntersuchungen: Diagnose,- u. Therapieplanerstellung
Wärmetherapie: Munari,- u. Moorpackungen, Ultraschall, Kurz,- u.Dezimeterwelle
Massage: Klassisch,- Unterwasser,- Lymph,- Frikitonsmassage, Hydroxeur
Elektrotherapie: Galvanisation, Schwellstrom, Interferenz, Zellenbad uvm.
Physiotherapie: Einzel,- Gruppen,- Unterwassergymnastik

A-1190 Wien, Görgenstraße 19
www.physikalische.at

Tel. +43 1 328 26 88
ordi.hofmann@chello.at

Dr. Pernatsch Michael Band 12/2006
Dr. Monika Merkle
Dr. Merkle Monika Band: 12/2006
Dr. Nicoletta Gerstner Mensdorff-Pouilly-Facharzt für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr. Gerstner Mensdorff-Pouilly Nicoletta Band 06/2007
Dr. Peter C. Pirsch Arzt für Arbeitsmedizin
Dr.med. univ. Pirsch Peter C. Band 12/2005
Dr. Peter Parsché Facharzt für Innere Medizin
Dr. Parsché Peter Band 06/2007
Dr. Renate Hauswirth praktische Ärztin
Dr. Hauswirth Renate Band 12/2005
Dr. Ria Lindner Psychologin Psychotherapeutin Supervisorin
Dr. Lindner Ria Band 06/2006
Dr. Richard Edl Arzt für Allgemeinmedizin, Facharzt für Innere Medizin
Dr. Edl Richard Band 12/2005
Dr. Roland Stocker
Dr. Stocker Roland Band 06/2007
Dr. Rudolf K. Schiessler
Schiessler Rudolf K. Band 12/2006
Dr. Sascha Sajer Facharzt für Physikalische- und Allgemeinmedizin
Dr. Sajer Sascha Band 12/2005
Dr. Schramm Friederike
Dr.med. Schramm Friederike Band. 12/2007
Dr. Schütze Goßner Margit Facharzt für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr. Schütze-Goßner Margit Band 06/2006
Dr. Schweiger Johannes Facharzt für HNO-Erkrankungen
Dr.med. Schweiger Johannes Band 06/2007
Dr. Suntinger Arno FA für Augenheilkunde und Optometrie
Dr. Suntinger Arno Band 12/2006
Dr. Susanne Beer FA für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr. Beer Susanne Band 06/2007
Dr. Susanne Hedlund PsyService
Dr. Hedlund Susanne Band 03/2005
Dr. Sylvia Stein-Krumholz Kinder- & Jugendfachärztin
Dr. Stein-Krumholz Sylvia Band 12/2006
Dr. Thilo Weeger Zahnarzt
Dr. Weeger Thilo Band. 12/2006
Dr. Thomas Hammer Zahnarzt
Dr. Hammer Thomas Band 06/2006
Dr. Thomas Kolp FA für Orthopädie und orthopädische Chirurgie
Dr. Kolp Thomas Band. 06/2007
Dr. Thomas Maca FA für Innere Medizin
Dr. Maca Thomas Band. 06/2007
Dr. Thomas Schwingenschlögl Facharzt für Innere Medizin und Rheumatologie, Ernährungsmediziner
Dr. med. Schwingenschlögl Thomas Band 2001 12/2005
Dr. Wilfried Obermayer
Dr.med. Obermayer Wilfried Band 12/2006
Dr. Wilhelm Korab Facharzt für Chirurgie und Kinderchirurgie
Dr. Korab Wilhelm Band. 12/2006
Dr. Wirtinger Klaus
Dr. Wirtinger Klaus Band 12/2006
Dr. Wolfgang Auer

Dr med Auer Wolfgang Band 12/2007
Dr med.univ Paul Matzka FA fur Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Matzka Paul Band: 12/2005
Drs C. M. Harasko-Van der Meer Fachärztin für Neurologie u. Psychiatrie
Harasko-van der Meer Catharina M. Band 06/2006
Enenkel Wolfgang, Univ -Prot Dr
Dr. Enenkel Wolfgang Band: 12/2006
Evangelisches Krankenhaus Wien
Dr Feil Wolfgang Band 06/2006
FA f Innere Medizin, FA f. Lungenerkrankungen Univ -Prof Dr W Schlick
Dr Schlick Werner Band 12/2006
FA für Unfallchirurgie und allgemeine Chirurgie Dr.med. Thomas Neubauer
Dr med Neubauer Thomas Band 06/2007
Facharzt fur Lungenkrankheiten Dr.med. Wolfgang Janistyn
Dr med. Janistyn Wolfgang Band 06/2006

dr. andreas szalay

facharzt für urologie und andrologie

Facharzt für Urologie und Andrologie - Dr. med. Andreas Szalay
Dr. med. Andreas Szalay Band: 06/2007
A-1090 Wien; Nußdorferstraße 57
Tel : 01 3178214 Fax 01 3190802
a.szalay@innonet.at www.szalay-urologe.com

Gesundheitszentrum Döbling Intensivmedizin
Dr. Zimpfer Michael Band 09/2003 06/2006
Gesundheitszentrum Dr Erich Schaflinger GmbH
Dr Schaflinger Erich Band 12/2006
Gesundheitszentrum Kropshofer
Dr Kropshofer Wolfgang Band: 12/2006
Haller Jörg, Prim. Univ Doz. Dr., FA f Radiologie, Rontgeninstitut
Dr Haller Jörg Band 12/2006
Hanusch Krankenhaus
Dr Kacerovsky-Bielesz Gertrud Band 12/2006
Hartmannspital
Dr Keusch Rudolf Band. 12/2006
Haus der Barmherzigkeit
Dr med Grafinger Athe Band 12/2007
Helia Ambulatorium für physikalische Therapie Betriebs GmbH
Dr med Bugajer Hava-Eva Band 12/2006
Hofmann Ursula, Dr. med. Facharzt für physikalische Medizin
Dr med Hofmann Ursula Band: 12/2007
Humanis Klinikum NÖ Krankenanstaltenverband Korneuburg - Stockerau
Lanik Gottfried Band 12/2005
Institut für SCUBA-Neuro-Rehabilitation
Dr med. univ. Hasch Heinz Band. 12/2006
Isotopix - Ambulatorium für Nuklearmedizin
Dr med Sinzinger Helmut F. Band 2001 06/2006
Jiru Peter, Prim Dr, Facharzt für Chirurgie
Dr Jiru Peter Band 12/2006

Klinikum Chemnitz GmbH
Dr.med Klöppel Rainer Band 12/2007
Krankenanstalt Rudolfsstiftung
Dr Neumayr Anton Band 2000 09/2004 03/2005
Dr Ammerer Hans-Peter Band 12/2006
Krankenhaus der Barmherzigen Brüder Eisenstadt
Dr Silberbauer Karl Band 12/2007
Krankenhaus der Barmherzigen Schwestern Wien
Dr Heiller Ingrid Band 12/2006
Krankenhaus der Stadt Wien-Lainz Jakob-Erdheim-Institut für Pathologie u. klinische Bakteriologie
Dr. Ulrich Walter Band 12/2005
Krankenhaus Hietzing - Herz- und Gefaßchirurgische Abteilung
Dr.med. Grabenwöger Martin Band 12/2006
Krankenhaus Mistelbach
Strobl Josef Band 12/2005
Kuno Klein Psychotherapeut
Klein Kuno Band: 12/2007
Kur-Apotheke Mag pharm A Schließleder
Mag pharm Schließleder Alex Band. 12/2005
Landeskrankenhaus Bruck/Mur und Leoben
Dr med Prettenhofer Gerhard Band 12/2007
Landschaftsapotheke Mag pharm Heinz Haberfeld
Mag pharm Haberfeld Heinz Band: 12/2005
Lilgenau Nikolaus Dr med
Dr.med Lilgenau Nikolaus Band: 12/2005
LKH Feldkirch
Dr.med Lang Alois Band: 12/2006
LKH Klagenfurt
Dr Benischke Ernst Band 03/2005
LKH Stolzalpe
Dr Graf Reinhard Band 12/2007
LKH Waidhofen an der Thaya
Pecina Ulrike Band 12/2006
Logopädische Praxis Privatordination Sonja Christina Trausmuth
Trausmuth Sonja Band 12/2005
Ludwig Boltzmann Cluster für kardiovaskuläre Forschung
Dr Podesser Bruno Karl Band 12/2007
Mag Brigitta Eppinger Psychologin und Psychotherapeutin
Mag Eppinger Brigitta Band 03/2005
Mag Dr. Elisabeth Görlich Psychotherapeutin Analytikerin Psychologin
Mag Dr Gorlich-Asenstorfer Elisabeth Band 12/2005
Mag. Josef Loidl Psychotherapeut
Mag Loidl Josef Band: 12/2007
Mag pharm Valentin Königshofer
Mag pharm Konigshofer Valentin Band: 12/2006
Marien-Apotheke Mag pharm Lieselotte Cendon
Cendon Lieselotte Band 12/2007
Mayr Gerhard Dr med, FA für Orthopädie und orthopadische Chirurgie
Dr.med Mayr Gerhard Band 06/2007
Med univ. Dr Claudia Mayer-Rieckh, FA für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr med univ Mayer-Rieckh Claudia Band. 12/2007
Med Univ Dr Heimo Koncilia Facharzt für Plastische Chirurgie
Dr med univ Koncilia Heimo Band: 03/2005

Dr.med.univ. Ahmet Hamidi
Facharzt für Innere Medizin-II Med.Universitätsklinik Wien

Allgemeine interne Untersuchungen, Belastungs-EKG,
Lungenfunktion, Gesundenuntersuchung, Zuckereinstellung,
Schulungen und Beratungen, Fahrtauglichkeitsuntersuchung,
24-Stunden-Blutdruckmessung und OP-Freigabe, 24-Stunden EKG

Alle Kassen

Mo., Di., Mi., 8-13 Uhr und Do., Fr., 14-19 Uhr Voranmeldung
1100 Wien, Wielandplatz 1 (Lift) Tel.01/ 602 01 70, Fax DW3

Med. univ. Dr. Peter Poslussny FA fur Chirurgie - Herzchirurgie - Wahlarzt
Dr. med. Poslussny Peter Band: 06/2007
Med. Univ. Dr. Wolfgang Elbl Facharzt fur Innere Medizin
Dr. Elbl Wolfgang Band: 03/2005
Med.Rat Dr. Taher Asimi
Dr. Asimi Taher Band: 12/2006
Medizinalrat Dr. Peter Walther Roesler Facharzt für Arbeits- und Betriebsmedizin, Arzt für Allgemeinmed
Dr. Roesler-Schmidt Peter Walther Band: 12/2006
Medizinische Universität - Finanzabteilung
Dr. Winter Raimund Band: 12/2007
Medizinische Universität Graz, Universitatsklinik für Urologie
Dr.med. Petritsch Peter Band: 12/2007
Medizinische Universität Wien
Dr. Wisser Wilfried Band: 12/2006
Medizinische Universität Wien - Universitätsklinik für Frauenheilkunde
Dr.med. univ. Husslein Peter Band: 2000 06/2006
MedR. Dr. Gabriele Grabner FA f. Dermat., Venerologie und Allergologie
Dr. Grabner Gabriele Band: 06/2007
MedR. Dr. Gerhard Svcek-Seiler Facharzt für Psychiatrie und Neurologie
Dr. Svrcek-Seiler Gerhard Band: 12/2006
MedR. Dr. Werner Past
Dr. Past Werner Band: 12/2006
Minar Erich, Univ.-Prof. Dr. Ordination, Neue Wiener Privatklinik
Dr.med. Minar Erich Band: 06/2006
Moser Medical Group Kliniken für ästhetische Chirurgie
Dr.med. Hugeneck Jorg Band: 12/2005
MR Dr. Gertraud Rothe Ärztin für Allgemeinmedizin
Dr.med. Rothe Gertraud Band: 03/2005
MR Dr. Hannelore Steinböck FÄ für Kinder- und Jugendheilkunde (Kinderneuropsychiatrie, EEG)
Dr.med. Steinböck Hannelore Band: 12/2007
MR Dr. Johannes Reiter - FA für Orthopadie
Dr. Reiter Johannes Band: 06/2007
MR Dr. med. Günter Jordan
Dr.med. Jordan Günter Band: 12/2007
MR Dr. Stefan Pok Facharzt für Innere Medizin
Dr.med. Pok Stefan Josef Band: 12/2005
Mustak Monika Dr. med. univ.
Dr.med. Mustak Monika Band: 12/2005
Nakhla Badrea Dr. med., FA für Gynäkologie und Geburtshilfe
Dr. Nakhla Badrea Band: 06/2006
Neda Perkovic Dipl. Logopädin Privatlogopädische Praxis Maja
Perkovic Neda Band: 12/2005
Neurologische Abteilung Krankenhaus Hietzing
Dr. Schmidbauer Manfred Band: 12/2006
Nibelungen Apotheke Mri. Hoyer KG
Mag.pharm. Hoyer Andreas Band: 12/2006
Niederösterreichische Gebietskrankenkasse
Dr. Hager Elisabeth Band: 06/2007

DR. MED. JOACHIM NORDBERG
FA für Haut- und Geschlechtskrankheiten
Kosmetikstudio
Microdermabrasion, Reviderm, Bioface

Ordination, Facharzt für Haut- und Geschlechtskrankheiten
Dr. med. Joachim Nordberg Band: 12/2007
A-1170 Wien, Dornbacherstraße 21/1/1D/14
Tel.: 01 4840884 Fax 01 484088415

o. Univ. Prot. Dr. Gerhard Pendl Facharzt für Neurochirurgie
Dr.med. Pendl Gerhard Band: 12/2005
o. Univ.-Prot. Dr. Dr. h.c. mult. Vilmos Vécsei FA für Chirurgie, Unfallchirurgie und Sporttraumatologie
DDr. Vécsei Vilmos Band: 12/2007
OA Dr. Arthur Mensdorff-Pouilly Ordination für Chirurgie
Dr. Mensdorff-Pouilly Arthur Band: 06/2007
OA Dr. Hans Rauschmeier
Dr.med. Rauschmeier Hans Band: 12/2005
OA Dr. Heindl Werner
Dr.med. Heindl Werner Band: 12/2007
OA Dr. Laszlo Mihoczy Facharzt für Innere Medizin
Dr. Mihoczy Laszlo Band: 12/2006
OA Dr. med. univ. Michael Kilga FA f. Unfallchir. & Sporttraumatologie
Dr.med. univ. Kilga Michael Band: 12/2006
OA Dr. Sylvia Orasche Dermatologische und ästhetische Medizin
Dr.med. Orasche Sylvia Band: 12/2005
OA Dr. Peter Swoboda Zentrum für integrative Medizin & Lasertherapie TCM im AöKH Klosterneuburg
Dr. Swoboda Peter Band: 12/2007

Ogon Michael Prim Univ Doz Dr, Facharzt für Orthopädie und orthopädische Chirurgie
Dr Ogon Michael Band 12/2006
OMR Dr Mohammed Abbas Al-Sayegh Arzt für Allgemeinmedizin
Dr Al-Sayegh Mohammed Abbas Band 06/2006
Ord Prim. Dr med Robert Pavelka
Dr.med. Pavelka Robert Band 06/2006
Ordination Dr Claudia Tichy-Wagner FA für Kinder- und Jugendheilkunde
Dr Tichy-Wagner Claudia Band: 12/2007
Ordination Dr Hausleitner Elisabeth
Dr Hausleitner Elisabeth Band: 12/2005
Ordination Dr Lettmayer
Dr med Lettmayer Andrea Band 12/2007
Ordination Dr Martin Steindl FA für Orthopädie u orthopädische Chirurgie
Dr med Steindl Martin Band 06/2007
Ordination Dr med Walter Steindl
Dr med Steindl Walter Band 06/2007
Ordination Dr Peter Pogady
Dr med. Pogady Peter Band 06/2006
Ordination Dr. Pipic Nedim
Dr Pipic Nedim Band: 06/2007
Ordination Dr Roman Kokoschka
Dr Kokoschka Roman Band 07/2002 06/2007
Ordination Dr Tepper
DDr Tepper Gabor Band: 12/2006
Ordination Prof Dr Georg Wolt
Dr Wolt Georg Band: 12/2006
Ordination Prof Gitsch
Dr. Gitsch Eduard Band: 12/2006
Ordination Univ.-Prof. Dr. Emmerich Egkher
Dr Egkher Emmerich Band 12/2007
Ordination Univ -Prof Dr Erich Emerich Deimer
Dr. Deimer Erich Emerich Band 06/2007
Ordination Univ -Prof Dr Wolf-Dieter Baumgartner
Dr Baumgartner Wolf-Dieter Band 06/2007
Praxis Dr Gisela Altrock
Dr med Altrock Gisela Band 12/2007
Praxis Dr med Marie-Julie Roy-Sibbe
Dr med Roy-Sibbe Marie Julie Band: 12/2007
Praxis Dr med Roman R Schafhauser FA für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr Schafhauser Roman R. Band 06/2007
Praxis Dr med. Wolfgang Bab, Frauenarzt
Dr.med. Bab Wolfgang Band 03/2005
Praxis Dr Rene Rieger
Dr med univ Rieger René Band 12/2006
Praxis für Psychotherapie und Akupunktur Dr Franz Antlinger
Dr Antlinger Franz Band 12/2005
Praxis Univ med Dr Alexander Kutschera FA f Psychiatrie u Neurologie
Dr med univ Kutschera Alexander Band 06/2007
Prim Prof Dr Robert Müllegger FA für Haut- und Geschlechtskrankheiten
Dr. Müllegger Robert Band 12/2007
Prim. Dr. Alois Lugstein
Dr. Lugstein Alois Band: 12/2006
Prim. Dr. Andreas Walter Facharzt für Psychiatrie und Neurologie
Dr Walter Andreas Band 03/2005
Prim Dr Maurus Demmel Facharzt für Geburtshilfe und Frauenheilkunde
Dr Demmel Maurus Band 12/2006

Prim Dr med. Brigitta Boller
Prim Dr med Brigitta Boller Band 12/2007
A-1090 Wien, Frankgasse 12
Tel.: 01 402B11B drboller@aon.at
www.boller.at

Prim. Prof. Dr. Ch. Reisser Facharzt für Hals-, Nasen- u. Ohrenkrankheiten
Dr. Reisser Christoph Band 06/2006
Prim Univ.-Doz Prof Dr A Kroiss, FA f Innere Medizin - Nuklearmedizin
Dr med Kroiss Alois Band 12/2006
Prim Univ -Prof Dr Schwaighofer Bernhard FA für Röntgenologie
Dr Schwaighofer Bernhard Band 09/2003 06/2007
Primarius Dr. Hans Zimprich, Kinderfacharzt/Psychotherapeut
Dr. Zimprich Hans Band 12/2007
Primarius Dr Walter Pescosta Ärztlicher Leiter Herz Jesu Krankenhaus
Dr med Pescosta Walter Band: 06/2007
Primarius em Medizinalrat Univ. Doz Dr Wolfgang Pritz
Dr. Pritz Wolfgang Band 12/2007
Primarius Univ.-Prof Dr Jürgen Holle Plastische Chirurgie
Dr Holle Jürgen Band 03/2005
Primarius Univ Doz Dr Attila Dunky Facharztpraxis Internist - Rheumatologe - Diabetologe
Dr Dunky Attila Band 12/2005
Priv Doz Dr med Th M Hernandez-Richter Arzt für Chirurgie/Pl Chirurgie
Dr med. Hernandez-Richter Thomas M Band 03/2005
Privatklinik Döbling GmbH
Dr Sattler Alexander Band: 12/2005
Privatklinik-Laßnitzhöhe Elisabeth Nentwig GmbH
Flasser Gerald Band. 12/2005
Privatordination FA f Plast Chirurgie Prim Univ Doz Dr Rupert Koller
Dr med Koller Rupert Band 03/2005
Privatordination MR Dr W Morokutti
Dr Morokutti Werner N Band 03/2005
Privatordination Unfallchirurgie
Dr. Schrei Karl Band 199B 06/2007
Prof. Dr. Gerhart Alth - Dr Günther Alth Fachärzte für Radiologie OEG
Dr med Alth Günther Band 06/2007
Prof Dr. med univ. Ivan Thomas Birtalan FA f Gynäkologie u.Geburtshilfe
Dr Birtalan Ivan Thomas Band 09/2004 12/2006
Prof. Dr. Thomas Treu Facharzt für Urologie
Dr Treu Thomas Band 12/2006
Psychiatrische Universitätsklinik AKH Wien
Dr Pakesch Georg Band 2001 06/2007
Psycholog Beratung Klin u Gesundheitspsychologin Dr Anita Knirsch
Dr Knirsch Anita Band 12/2005
Psychotherapie Dr Elfe Hofer
Dr. Hofer Elfe Band 12/2007
Ouittan Michael Prim. Univ.-Prof Dr.
Dr Quittan Michael Band 12/2006
Raabtal Apotheke Mag pharm Dagmar Hiermann KG
Mag.pharm Hiermann Dagmar Band 12/2005

Zahnärztliche Gruppenpraxis OEG
Implantologie, Prophylaxe
Ästhetische Zahnheilkunde

www.implantat-wels.at

Dr. med. univ. Kay Tschauner
Facharzt für Zahn-, Mund-, und Kieferheilkunde
Facharzt für Mund-,Kiefer-, und Gesichtschirurgie

Dr. med. univ. Annette Tschauner
Facharzt für Zahn-, Mund-, und Kieferheilkunde

Traunufer Arkade 1
4609 Thalheim/Wels

Tel.: +43 7242 93 96 75 40
Mail: praxis@implantat-wels.at

Radiologie Hernalserspitz MR-CT-Zentrum Hernals
Dr med univ Leitner Hermann Band 12/2005
Rehab-Zentrum Althofen Dkfm. H. Eder Betriebs GmbH
Dipl -Ing. Hörner Werner Band: 12/2005
Rochus Apotheke und Drogerie Mag. pharm. Eva-Maria Webern
Mag Webern Eva-Maria Band. 12/2007
Röntgenordination Dock Mendel Lechner
Dr Dock Wolfgang Band 06/2007
RZ für Diabetes der PVA
Dr Francesconi Mario Band 06/2006
Samariter Apotheke P. Mag pharm Barbara Strobl
Mag Strobl Barbara Band 12/2005
Sanatorium Maimonides-Zentrum
Dr Schmidt Heinrich Band: 12/2006
Schefzig Werner, Dr med univ , FA für Haut- und Geschlechtskrankheiten
Dr med univ. Schefzig Werner Band 06/2007
Schilddrüsendiagnostik Nuklearmedizin Telfs Dr Barbara Braunsperger, FA f. Radiologie/Nuklearmedizin
Dr med Braunsperger Barbara Band 12/2005
Schmid Josef Univ Prof. Dr. med Dr h.c. mult , FA für Innere Medizin
Dr med Schmid Josef Band 1999 2001 06/2007
SeneCura Kliniken- und HeimebetriebsgmbH
Kellner Anton Band 12/2007
Sozialmed Zentrum Baumgartner Höhe, Otto Wagner Spital
Dr Wrobel Margit Band 03/2005
Sozialmedizinisches Zentrum Ost
Dr med Prosquill Eugen Band 12/2006
St Gebhard Apotheke Bregenz-Vorkloster
Mag. Wohlmuth Claudia Band 06/2006
St -Blasius Apotheke Mag. pharm Adelheid Knitel
Mag pharm Knitel Adelheid Band 12/2007
Stadt Apotheke Mag pharm Dr Brigitte Holzmann
Mag Dr Holzmann Brigitte Band 12/2005
Tagesklinik Döbling
Dr Hernuss Peter Band: 03/2005
Therapiezentrum Mutters
Dr. Kurz Martin Band 12/2007
TILAK - Tiroler Landeskrankenanstalten GmbH
Dr Denz Hubert Band: 06/2007
Traunstein-Apotheke Gmunden Mag pharm. Max Wastlbauer und Co. KG
Mag pharm. Wastlbauer Max Band 12/2007
Ulm R Martin, Univ -Prof Dr FA für Frauenheilkunde und Geburtshilfe
Dr Ulm Martin Band 06/2004 06/2006
Ulrike Lukas Psychotherapeutin
Lukas Ulrike Band 12/2006
Univ Doz Dr Dr Kaan Yerit Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde - Chirurgie
DDr Yerit Kaan Band 12/2007
Univ. Doz. Dr Greta Nehrer FÄ für Plastische Chirurgie Top Med
Dr Nehrer Greta Band 03/2005
Univ Doz Dr Johannes Innitzer - FA f Hals-, Nasen- u Ohrenkrankheiten
Dr Innitzer Johannes Band 12/2005
Univ Doz Dr med Helmut Hoflehner Facharzt für Plastische Chirurgie
Dr Hoflehner Helmut Band 12/2005
Univ. Doz Dr med Walter Feuerstein, FA für Dermatologie, Angiologie
Dr med Feuerstein Walter Band 06/2007
Univ. Doz Dr Peter Kompatscher - Plastische Chirurgie
Dr Kompatscher Peter Band: 12/2007
Univ. Doz OA Dr. Thomas Philipp
Dr. Philipp Thomas Band: 12/2006
Univ. Dozent Dr. Herbert Mandl, Facharzt für Plastische Chirurgie
Dr Mandl Herbert Band 03/2005
Univ med univ dent DDr Barbara Thornton Facharzt für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
DDr Thornton Barbara Band 06/2007
Univ Prof Dr Alexander Giurea
Dr Giurea Alexander Band 12/2006
Univ Prof. Dr. Eberhard Gabriel, Ordination für Psychiatrie und Neurologie
Dr Gabriel Eberhard Band: 12/2007
Univ. Prof Dr Franz H Fischl
Dr med. Fischl Franz Band: 03/2005
Univ Prof. Dr Günther Meissl Facharzt für Plastische Chirurgie
Dr med univ Meissl Günther Herbert Band 03/2005
Univ Prof Dr Paul Haber Facharzt für Innere Medizin
Dr Haber Paul Band 12/2005
Univ Prof Dr Spacek Anna, Fachärztin f Anästhesie u Intensivmedizin, Schmerztherapie
Dr Spacek Anna Band 12/2006
Univ -Doz. Dr med H. O. Mayer, FA für Frauenheilkunde und Geburtshilfe
Dr med Mayer Hans Othmar Band 12/2007
Univ -Doz. Prim Dipl -Ing DDr. Hans J Schön Arzt f Allgemeinm , Notarzt
Dipl.-Ing DDr. Schön Hans Band 03/2005
Univ.-med Dr Claudia Pittracher Facharzt für Zahnheilkunde

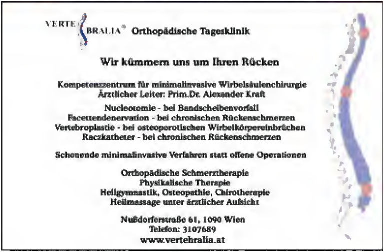
Dr. Pittracher Claudia Band: 12/2007
Univ.-Prof. DDr. Rolf Ewers FA für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie und Plastische Operationen
DDr. Ewers Rolf Band: 12/2006
Univ.-Prof. Dr. Andreas Temmel FA für Hals-, Nasen- und Ohrenheilkunde
Dr. Temmel Andreas Band: 12/2006
Univ.-Prof. Dr. E. Stangler-Zuschrott FA f. Augenheilkunde und Optometrie
Dr. Stangler-Zuschrott Elfriede Band: 12/2006
Univ.-Prof. Dr. Fritz Jenkner
Dr. Jenkner Fritz Lothar Band: 12/2006
Univ.-Prof. Dr. Gerhard Kletter
Dr. Kletter Gerhard Band: 12/2006
Univ.-Prof. Dr. Günter Steurer Facharzt für Innere Medizin
Dr. Steurer Günter Band: 12/2006
Univ.-Prof. Dr. Jasminka Godnic-Cvar, FA f. Innere Medizin
Dr. Godnic-Cvar Jasminka Band: 12/2006
Univ.-Prof. Dr. med. Karl Weghaupt, Facharzt für Geburtshilfe, Gynäkologie und Strahlentherapie
Dr.med. Weghaupt Karl Band: 12/2006
Univ.-Prof. Dr. Meinhard Kneussl
Dr. Kneussl Meinhard Paul Band: 12/2007
Univ.-Prof. Dr. R. Waneck, Univ.-Prof. Dr. Walter Hruby, FÄ für Radiologie
Dr.med. Waneck Reinhart Band: 09/2003 06/2006
Univ.Prof. Dr. Hermon Michael
Dr. Hermon Michael Band: 12/2006
Univ.Prof. Dr. Franz Schmalzl - Facharzt für Innere Medizin
Dr. Schmalzl Franz Band: 12/2007
Universitätsassistent DDr. Markus Kantor Zahnarzt
DDr. Kantor Markus Band: 12/2006
Universitätsklinik für Plastische u. Wiederherstellungschirurgie Innsbruck
Dr.med. Piza Hildegunde Band: 12/2005
Vertebralia Institut zur Behandlung und Vorbeugung von Wirbelsäulenerkrankungen
Dr. Kraft Alexander Band: 06/2007
Vinzenz Gruppe Service GmbH - Geschäftsbereich Einkauf
Atzlinger Herbert Band: 12/2006
Weghaupt Herbert Dr. Ass.-Prof.
Dr.med. Weghaupt Herbert Band: 12/2006
Wiener Pflege-, Patientinnen- und Patientenanwaltschaft
Dr. Brustbauer Konrad Band: 12/2007
Wilhelminenspital, 2. Chirurgische Abteilung
Dr.med. Glaser Karl Siegfried Band: 12/2006
Wollein Karl-Franz Dr. med. univ. OA, Facharzt für Chirurgie
Dr.med. univ. Wollein Karl-Franz Band: 12/2007
WOMED
Dr. Dapunt Otto Band: 12/2007
Zahnarzt DDr. Jonathan Mann
DDr. Mann Jonathan Band: 12/2006
Zahnarzt DDr. Rainer Raimann
DDr. Raimann Rainer Band: 12/2005
Zahnarzt Dr. Waldemar Festenburg
Dr. Festenburg Waldemar Band: 12/2006
Zahnärzte Dr. Ferdinand und Dr. Christine Haberl
Dr. Haberl Christine Band: 03/2005
Zahnärztekammer Sachsen-Anhalt, Körperschaft des öffentlichen Rechts
DDr. Spens Edgar Band: 06/2007
Zahnärztliche Gruppenpraxis OEG
Dr.med. Tschauner Kay Band: 12/2006 06/2007
Zahnarztpraxis Dr. Joachim Lüddecke
Dr.med. Lüddecke Joachim Band: 12/2007
Zahnarztpraxis f. Implantologie u. Kieferorthopädie Dr.med. Ch. Steinreiter
Dr.med. univ. Steinreiter Christian Band: 12/2007
Zentrum Nosomi Allgemeinmedizin und Naturheilverfahren
DDr. Bacowsky Helmut Band: 12/2006

Diverse Gesundheitseinrichtungen

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dr. Dieker Edith Band: 06/2007
Mag. Gabriel Romana Band: 03/2005
Graf Karl Band: 03/2005
Hammer Johann Band: 03/2005
Köglberger Cäcilia Band: 03/2005
Dipl.-Ing. DDr. Obitsch Peter Band: 12/2005
Scheimer Alfred Band: 12/2005

VKKJ - Vereinigung zugunsten körper- und mehrfachbehinderter Kinder und Jugendlicher
Mag. Steuer Andreas Band: 12/2006
Alexander Beer GmbH & Co KG, Pflegeheim Beer
Beer Ilse Band: 06/2006
Aquilea Spa Thomas Klein
Klein Thomas Band: 03/2005
ARGE Kommunikation Mag. Britta Pelzmann-Platl
Mag. Pelzmann-Platl Britta Band: 06/2006
Ashtanga Vienna Yogazentrum
Dipl.-Ing. Wagner-Fließer Rosemarie Band: 12/2007
Beate Siess Dipl.-Physiotherapeutin
Siess Beate Band: 12/2007
Bezirksalten- und Pflegeheim Attnang Puchheim
Wolfbauer Gabriele Band: 06/2006
Bio Energeting Wellness - einfach wohlfühlen Waltraud Aigner
Aigner Waltraud Band: 12/2005
Bioenergetisches Institut - Gleichgewicht für Körper und Seele
Wese Christian Band: 12/2006
Burgenländische Gebietskrankenkasse
Maron Otto Band: 07/2002 bis 03/2005
Catalin Ancutici KEG
Ancutici Catalin Band: 06/2006
CB Seniorenresidenz Armbrustergasse GmbH
Scheiber Fritz Band: 12/2005
Christine Ortner Klientenzentrierte Gesprächspsychotherapie
Ortner Christine Band: 06/2006
Creativ - Dental Le & Visner OEG
Visner René Band: 12/2005
DENS LAB Zahntechnikermeister Franz Gugler
Gugler Franz Band: 12/2007
Dental Labor Klaus Hörmann KEG
Hörmann Klaus Band: 03/2005
Dental Labor Maximilian Bauer

Wir nehmen uns Zeit für Ihre Gesundheit
Das Kompetenzzentrum für MBT, MASAI,-
& Nordic Walking
watsol
Stephan Wögerbauer, Masters - Weltmeister im Gehen
und sein Team bieten Ihnen:
MBT - Barfuss Techn. - trainieren bei jedem Schritt
Masai Walking - das neue Ganzkörpertraining
Peeroton - die Nahrungsergänzung für Beruf u. Sport
Nordic Walking - richtiges ökonomisches walken
Haider Bioswing Sitzsysteme - richtiges Sitzen
Haider Bioswing Trainings- & Therapiegeräte
Vorträge - Seminare - Bewegungswochen
Spezielle Angebote für Firmen und Vereine
office@wir-bewegen-dich.at
www.wir-bewegen-dich.at


VERTEBRALIA® Orthopädische Tagesklinik
Wir kümmern uns um Ihren Rücken
Kompetenzzentrum für minimalinvasive Wirbelsäulenchirurgie
Ärztlicher Leiter: Prim.Dr. Alexander Kraft
Nucleotomie - bei Bandscheibenvorfall
Facettendenervation - bei chronischen Rückenschmerzen
Vertebroplastie - bei osteoporotischen Wirbelkörpereinbrüchen
Raczkatheter - bei chronischen Rückenschmerzen
Schonende minimalinvasive Verfahren statt offene Operationen
Orthopädische Schmerztherapie
Physikalische Therapie
Heilgymnastik, Osteopathie, Chirotherapie
Heilmassage unter ärztlicher Aufsicht
Nußdorferstraße 61, 1090 Wien
Telefon: 3107689
www.vertebralia.at

Bauer Maximilian Band: 03/2005
Dental-Labor Rudolf Kochta
Kochta Rudolf Band: 12/2005
Dentalstudio Galatioto KEG
Galatioto Marco Band: 12/2005
Dentaltechnik Stadler OEG
Stadler Dietmar Band: 03/2005
Dentsply Austria/Switzerland Office Graz
Sedlak Felix Band: 12/2007
Dr. G. Dörflinger Psychotherapeutin
Dr. Dörflinger Gabriele Band: 12/2007
Dr. Ingrid Reichmann Klin. Psychologin Psychotherapeutin - Supervisorin
Dr. Reichmann Ingrid Band: 06/2006
EinRichtungsweisend Dipl. Feng Shui-Beraterin
Buhl Beatrix Band: 12/2007
Energie- und Körpertherapie Astrid Lackner-Pfleger
Lackner-Pfleger Astrid Band: 06/2006
Ergotherapeutische Praxis
Mag. Söchting Elisabeth Band: 06/2006

Ernährung 4you

Ernährung4you Mag. Martin Schiller
Ihr kompetenter Ansprechpartner in allen Ernährungsfragen
Mag. Martin Schiller Band: 12/2007
A-1210 Wien, Plankenbüchlergasse 16/2/12
Tel.: 0664 3512980 office@ernaehrung4you.com
www.ernaehrung4you.com

Ernst Novak GmbH - Schuhorthopädie
Novak Ernst Band: 12/2005
Figur Vital GesnbR
Mair Waltraud Band: 03/2005
Frank Wilhelm Mag. Dr. Gesundheitssystemberatung Scientific Consultant
Mag. Dr. Frank Wilhelm Band: 12/2007
foodsteps, Ernährungswissenschafterin MMag. Doris Passler
MMag. Passler Doris Band: 12/2007
Ganzheitlicher Dipl. (Sport)Physiotherapeut Mario Crnjac Pitz
Crnjac Mario Band: 12/2007
Gerhard Priglhofer staatl. gepr. Heilmasseur Praxis f. Energetik Massagen
Priglhofer Gerhard Band: 06/2006
Geriatrische Gesundheitszentren der Stadt Graz
Mag. Dr. Hartinger Gerd Band: 12/2006
Gesundheitspraxis H. Korbel
Korbel Herwig Band: 12/2006
GN ReSound Hörtechnologie GmbH
Zajicek Fritz Band: 12/2005
Health + Life Gesundheitsmanagement GmbH
Lindenberger Doris Band: 12/2005
Helmut Doppelhofer Shiatsu-Praxis
Doppelhofer Helmut Band: 12/2005
Ho Ching-Son Institut für T.C.M. Traditionelle chinesische Methoden
Ho Ching-Son Band: 03/2005
Hößl GmbH Orthopädie - Schuhhaus
Hößl Karin Band: 12/2005
HRM Management of work and human interests
Rieger Hans Band: 12/2007
Hubert Gerlinger GmbH Orthopädieschuhtechnik - Schuhhandel
Gerlinger Hubert Band: 06/2007
Hubert Hodecek - Kinesiologiezentrum Team 13
Hodecek Hubert Band: 12/2007
Ingrid Bächle-Nußbaumer Psychotherapeutin und Supervisorin
Bächle-Nußbaumer Ingrid Band: 12/2006
Institut für Bioenergetik
Mag. Khom Dagmar Band: 12/2007
Institut für traditionelle chinesische Massage Doris Pernegger
Pernegger Doris Band: 06/2006
Kaiblinger Walburga, Heilmasseurin
Kaiblinger Walburga Band: 12/2005
Karoline Reinthaler Praxis für Kinesiologie
Reinthaler Karoline Band: 09/2003 03/2005
Kinesiologie Jausner-Zotter Renate
Jausner-Zotter Renate Band: 06/2006
Klee Joan - Physiotherapie für Kinder
Klee Joan Band: 12/2007
Laboratorium für Betriebshygiene GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Bliem Rudolf Band: 03/2005
Life in Motion Zentrum für Gesundheit, Beratung und Bewegung Inh.
Matyas Diana-Liza Band: 06/2006
LoitiDent Dentallabor Martin Loitlesberger Zahntechnikermeister
Loitlesberger Martin Band: 06/2006
Mag. Angelika Böhm, Psychotherapie
Mag. Böhm Angelika Band: 12/2006
Mag. Doris Muhr Logopädin - Gesundheitszentrum
Mag. Muhr Doris Band: 06/2006
Mag. Eichinger Beatrix
Mag. Eichinger Beatrix Band: 06/2006
Malak Fares Gewerblicher Masseur
Fares Malak Band: 12/2005
Manuela Roßner Freiberufliche Hauskrankenschwester
Rößner Manuela Band: 06/2007
Manuela Siebert Dipl. Physiotherapeutin
Siebert Manuela Band: 12/2005
Marienheim - Altersheim
Flatz Siglinde Band: 12/2005
Massage Iris Rohl
Rohl Iris Band: 12/2007
Massage - Gymnastik Theresia Obermayr
Obermayr Theresia Band: 12/2005
Massage Elisabeth Ruttnig
Ruttnig Elisabeth Band: 06/2006
Massage und Fußpflege Eva Fichtinger
Fichtinger Eva Band: 06/2006
Massage-Fußpflege Bianca
Pfurtscheller Bianca Band: 03/2005
Massagen für Körper, Geist & Seele Firma Rainer Stadler

Georg Materna
Maß-Schuhe
ger. beeid. Sachverständiger und Schätzmeister

1010 Wien 1.
Mahlerstraße 5
(bei der Oper)
Tel. u. Fax: ++43/+1/512 41 85

Feine Maßarbeit, sowie
handgefertigte Straßen-,
Sport- u. Abendschuhe,
aus eigener Werkstätte

18 Goldmedaillen

MASSAGE Fachinstitut am Kühnplatz ......wo der Kunde König ist
Ihr Masseur : Herr Thomas Kaffer

- Klassische Ganzkörpermassage
- Chinesische Akupunkturmassage
- Fußreflexzonenmassage
- Segmentmassage
- Lymphdrainage usw.

Kühnplatz 6, A-1040 Wien
Mo. - Fr. 7.00 - 20.00 Uhr
Tel. 01 / 5872994
t.kaffer@kaffermassagefachinstitut.at
Um telef. Vereinbarung wird gebeten

In dringenden Notfällen unter der Mobilnummer 0699272l6546 jederzeit erreichbar

med coach

- ✓ Consulting
- ✓ Training
- ✓ VIP Patientenservice

Wir bewahren Sie auch gerne vor „Geschäften mit der Eitelkeit"
und unnötigen Werbeeinschaltungen wie dieser !

www.medcoach.at

ganzheitliche physiotherapie · prävention · sportrehabilitation
www.pitz-physiotherapie.at office@pitz-physiotherapie.at

pitz
therapiezentrum

"Sehe mit fühlendem Auge; fühle mit sehender Hand"
goethe

Rheinstrasse 16 [im UNIQA-CENTER] A-6900 Bregenz
Öffnungszeiten: Montag bis Freitag je nach telefonischer Vereinbarung
Telefonzeiten: MO-FR 8[30]-11[30] **Tel./ Fax: 05574/ 58963**

Stadler Rainer Band: 06/2006
Massageschule "Manuelle Ausbildungen Hilpert"
Hilpert Stephan Band: 06/2006
Massmetics Fröhlich Brigitte
Fröhlich Brigitte Band: 06/2007
Medcoach GmbH
Dipl.-Ing. Schreiber Christian Band: 12/2007
Medical Air Ambulance Service Austria
Pelikan Hubert Band: 03/2004 06/2006
Oberösterreichische Gebietskrankenkasse
Osterkorn Reinhard Band: 06/2006
Osteopathie Physiotherapie Eva und Walter Krasser GnbR
Krasser Walter Band: 06/2006
Österreichischer Verband für Radiästhesie und Geobiologie
Hules Gottfried Band: 12/2006
Österreichisches Rotes Kreuz - Landesverband f. NÖ - Bezirksstelle Melk
Draxler Stefan Band: 06/2006
Österreichisches Rotes Kreuz, Landesverband Burgenland
Steiner Georg Band: 12/2007
PC Dental Christian Pichler GmbH
Pichler Christian Band: 06/2007
Physiotherapiepraxis Mag. Jacek T. Gorny
Mag. Gorny Jacek Band: 06/2006
Plasmazentrum der Baxter AG
Zimmermann Karin Band: 03/2005
Praxis für Ergotherapie PET
Bulker Daniela Band: 12/2005
Praxis für Psychotherapie Mag. Dr. Ladislav Nykl
Mag. Dr. Nykl Ladislav Band: 06/2007
Praxisgemeinschaft Salvatorgasse Therapie im Team
Grünauer Theresa Band: 12/2005
Privates Pflegeheim Pension Patricia KEG
Kerschbaumer Gerlinde Band: 03/2005
Privatordination Atempädagogin und Körpertherapeutin Waltraud Aigner
Aigner Waltraud Band: 12/2005
Rehabilitationszentrum Althofen Dkfm. H. Eder BetriebsgmbH
Dipl.-Kfm. Eder Helmut Band: 03/2005
Rolfingpraxis Mag. Chr. Veeck
Mag. Veeck Christopher Band: 03/2005
Rotes Kreuz Grein
Kurzmann Franz Band: 06/2006
SBC-Schreier Business Consulting OEG
Mag. Schreier Frank Band: 12/2005
Schule für Allgemeine Gesundheits- u. Krankenpflege am LKH Gmunden
Einschwanger Dagmar Band: 06/2006
Shamanic Counseling
Roppele Gunther Band: 06/2007
SKA der Bauern - Sonderkrankenanstalt d. Sozialversicherung der Bauern
Allraun Franziska Band: 12/2005
Sonic Innovations
Dr. Wolf Karl Heinz Band: 12/2007
Sonja Hagmann Dipl. Ergotherapeutin
Hagmann Sonja Band: 12/2005
Sonja Kostal Lebens- und Sozialberatung
Kostal Sonja Band: 03/2005
Spitalverbund Judenburg/Knittelfeld Stmk. KAGES
Dr. Stadler Heinz Band: 06/2006 bis 12/2007
Sternberger & Sternberger GmbH
Dr. Sternberger Heinrich Band: 1999 2001 09/2003 06/2006
Stephan Wögerbauer - Wögerbauer Athletic Solutions
Wögerbauer Stephan Band: 1998 06/2007
Stimmpädagogik-Praxis Ona Chiara Breuss
Breuss Ona Chiara Band: 12/2005
Team Dental Zahntechnik GmbH
Trattner Leonhard Band: 03/2005
Team prevent Gesund und sicher arbeiten GmbH
Dr. Baniadam Maria Band: 09/2003 06/2006
Techvital Massagesessel GmbH
Dr. Elsäßer Siegfried Band: 12/2005
Thomas Dunzinger Orthopädie- und Maßschuhmachermeister
Dunzinger Thomas Band: 12/2005
Top-Physio Physiotherapiebetriebszentrum GmbH
Arnold Alexander Band: 06/2007
TSB Transdanubia Technik für Sehbehinderte und Blinde - Nikolai GmbH
Zehetgruber Christian Band: 12/2002 06/2003 06/2007
TSM GmbH
Komosny Karin Band: 12/2007
Ursula Bast Psychotherapie, Integrative Gestalttherapie, Kunst- und Kreativitätstherapeutin, Künstlerin
Bast Ursula Band: 06/2006
Vamed AG
Mag. (FH) Heinrich Michael Band: 03/2005
Volksgarten-Sauna Massage-Fachinstitut Peter Kreil
Kreil Peter Band: 12/2006
Volkshilfe Steiermark Gemeinnützige BetriebsGmbH
Thakur Regina Band: 06/2007
Wendl Bio-Fachdrogerie Reformhaus, Parfümerie, Biofarben - Foto
Wendl-Sperling Waltraute Band: 09/2004 12/2006
Werkstätte für feine Maßschuhe Komm.-Rat Georg Materna ger. beeid. Sachverst. und Schätzmeister
Materna Georg Band: 1998 bis 12/2005 06/2007
Wickelstudio V. Morton
Margreiter Margit Band: 03/2005
Wieland Blasius Dental-Atelier
Wieland Blasius Band: 12/2007
Zahn Atelier Göttl
Göttl Rudolf Band: 12/2005

ZAHNTECHNIK

Zahntechnik Christian Jirovsky KEG
Christian Jirovsky Band: 12/2007
A-1220 Wien; Schüttaustraße 4-10
Tel.: 01 2045660 Fax 01 2045660
zahntechnik.jirovsky@gmx.at

Zahnwerk Bregenz Mark Spindler
Spindler Mark Band: 06/2006
Zöhrer Josef Import/Export Großhandel
Zöhrer Josef Band: 12/2007

Krankenpflegeartikel, Medizintechnik, -produkte

Alfamed Medizinprodukte GmbH
Blaha Herbert Band: 12/2006
Alltec Dental-GmbH
Jirku Alexander Band: 12/2007
Bandagist R. Giendl GmbH
Giendl Robert Band: 12/2005
BDF Beiersdorf GmbH
Stockinger Helmut Band: 06/2007
Fisher & Paykel Health Care
Tuder Christian Band: 03/2005
Gerd Dachsel GmbH Handelsvertretung Orthopädische Hilfsmittel
Dachsel Gerd Band: 12/2007
Gerhard Gruber Pro-Titan Partner Zahntechnik
Gruber Gerhard Band: 12/2006
Gesundheitszentrum Path
Mag. Slavik Margarita Band: 03/2005
Greiner Bio-One GmbH
Ing. Konrad Franz Band: 12/2005
Hitachi Medical Systems GmbH
Ing. Schodl Franz Band: 12/2006
Homöopathie - Computerprogramme Dietmar Traer
Traer Dietmar Band: 12/2005

HOSPITEC®

Hospitec® WarenhandelsgmbH
Ernst Surböck Band: 12/2007
A-1030 Wien, Schlachthausgasse 23-29/2/10
Tel.: 01 7982241 Fax 01 798224111
office@hospitec.at www.hospitec.at

Johnson & Johnson Medical Products GmbH
Kastner Hubert Band: 12/2005
Lohmann & Rauscher GmbH
Brenner Franz Band: 12/2007
MedAH Hüttenegger Medizintechnik GmbH
Hüttenegger Armin Band: 12/2006
Medifina Medizinprodukte-Vertriebs GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Krocza Johann Band: 06/2007
Medtronic Österreich GmbH
Dipl.-Ing. Deutschmann Wolfgang Band: 12/2007
Mewa Textil-Service Habsburg Wien GmbH Nfg. KG
Steinbock Romana Band: 07/2002 06/2007
Nutricia Nahrungsmittel GmbH & Co. KG
Mag. Tauber-Pappitsch Tamara Band: 12/2007

Orthopädie-Schuhtechnik H. Ochensberger GmbH
Hermann Ochensberger Band: 06/2007
A-1090 Wien, Währingerstraße 56
Tel.: 01 2125911 Fax 01 212591130
ochensberger@ortho-schuh.at www.ortho-schuh.at

Orthopädie-Technik S. Geiger
Geiger Siegfried Band: 12/2006
Otto Bock Healthcare Products GmbH
Mag. Wagner Michael Band: 06/2007
Reha-Technik Klaus Brückner
Brückner Klaus Band: 12/2007

Rolf Greiner BioChemica

Rolf Greiner BioChemica GmbH
Karin Arthold Band: 12/2007
A-1190 Wien, Hackenberggasse 27A
Tel.: 01 3200222
rolfgreiner-bio@aon.at

TOM Medical EntwicklungsgmbH
Hasiba Thomas Band: 12/2006
TSM Therapie-Sport-Medizin GmbH
Mag. Komosny Reinhard Band: 06/2007 12/2007
Waveguide Medical Systems GmbH - Niederlassung Baden
Mag. Wangl Thomas Band: 12/2006
Zahntechnik Konrath & Kalcsics OEG
Konrath Berthold Band: 12/2006
Zahntechnisches Labor Erwin Göttersdorfer
Göttersdorfer Erwin Band: 06/2007

Medizinische Beratungsstellen

Agmedis Gesundheits- und Krankenpflegefachdienst
Schießl Brigitte Band: 06/2007
Atelier für Kunst/Kunsttherapie/Kunstpädagogik Renz - Muschiol
Muschiol Birgit Band: 03/2005
Eva Beran System, Familientherapie Lebens- und Sozialberatung
Beran Eva Band: 12/2005
Gesundheitspyramide Gerhard Spitaler
Spitaler Gerhard Band: 03/2005
Hebamme Kiriaki Avramidou
Avramidou Kiriaki Band: 03/2005

Homo Ludens Gesundheitsberatung & Kreativzentrum
Haslinger Hermine Band: 03/2005
Internationale Schule für Osteopathie
Dr.med. Seitschek Margot Band: 06/2007
Kieser Training GmbH
Kälin Ralf Band: 2000 06/2007
KK - Med Kern & Klotz Medizintechnik OEG
Kern Michael Band: 06/2006
Mag. Ingeborg A. Saval Psychotherapeutin Psychologin
Mag. Saval Ingeborg Band: 03/2005
Mag. Johannes Wahala Psychotherapie/Coaching/ Supervision
Mag. Wahala Johannes Band: 1999 12/2005

Mag. Thomas Fieglmüller
Mag. Thomas Fieglmüller Band: 12/2007
A-1060 Wien; Mittelgasse 25/4/12
Tel.: 01 7204951 thomas.fieglmueller@chello.at
www.members.chello.at/thomas.fieglmüller

MSc Johann Freiler, dipl. Suchtberater
Freiler Johann Band: 06/2004 06/2006
Orthopädieschuhmacher Andreas Schmid
Schmid Andreas Band: 12/2005
Orthorobot Medizintechnik GmbH
Silli Erich Band: 03/2005
Pflegeheim Waltraud Buchmayer - Inh. Waltraud Bodendorfer
Bodendorfer Waltraud Band: 12/2006
Praxis für Naturheilverfahren Praxis für mediale Lebensberatung
Trivaks Irina Band: 03/2005
Prescan GmbH im Rudolfinerhaus
Haury Georg Band: 12/2006
Psychotherapiepraxis Elfriede Zwettler Systemische Therapie
Zwettler Elfriede Band: 03/2005
Salzgrotte oceaneum
Radziewinska Ursula Band: 12/2007
Wellness-Energie-Zentrum Walter Sagan
Sagan Walter Band: 12/2007

Optiker

Augenoptik Wagner Optikermeister beh. konz. Kontaktlinsenoptiker
Wagner Franz Band: 06/2006
Berky GmbH Juwelen - Optik - Uhren
Berky-Haider Wolfgang Band: 09/2003 06/2007
Brillen und Kontaktlinsen Stino Optik
Stino Asmy Band: 03/2005
Durchblick Optik Ursule Syrinek
Syrinek Ursula Band: 06/2006
Kontaktlinseninstitut Hesse OEG
Mag. Hesse Gerhild Band: 06/2006
Norah Design Brillen GmbH
Avedikian Norah Band: 1999 06/2006
Optik am Domplatz Oswin Moschik
Moschik Oswin Band: 12/2005
Optik am Hauptplatz Inhaber: Peter J. Sperk
Sperk Peter J. Band: 06/2006
Optik Corso Christoph Hamet Augenoptikbetriebe
Hamet Christoph Band: 03/2005
Optik Haushofer
Haushofer Josef Band: 06/2007
Optik Krämer
Krämer Manfred Band: 12/2005
Optik Rantascha
Rantascha Peter Band: 06/2007
Optik Soudat Hörgeräte - Brillen - Kontaktlinsen
Soudat Wilhelm Band: 12/2005
Optik Uhren Schmuck Hubert Appl
Appl Hubert Band: 03/2005
Orso GmbH
Ing. Laher Markus Nikolaus Band: 12/2005
Rudolf Schnürch Uhrmachermeister Uhren - Schmuck - Optik - Foto
Schnürch Rudolf Band: 12/2006
Satrop Austria Dr. Gumpelmayer Pflegemittel- Vertrieb
Dr. Gumpelmayer Theo Band: 12/2005
Sicht Bar Optik Oliver
Hlavinka Oliver Band: 03/2005
Vincourek GmbH
Hihn Erich Band: 03/2005
Waldstein Hörgeräte OEG
Waldstein Alexandra Band: 12/2005
Waldstein Wolfgang Band: 12/2005 bis 12/2007
Wapiti Eyewear Goisern Optik
Pamminger Manfred Band: 06/2006
Zeba Optik
Zeba Ivica Band: 03/2005

Pharmazie

Apotheke zur heiligen Dreifaltigkeit Mag. pharm. Marina Sartori KG
Mag. Marina Sartori Band: 12/2007
A-2225 Zistersdorf, Kaiserstraße 10
Tel.: 01 02532 22305 Fax 0253 222353
m.sartori@apotheke-zistersdorf.at www.apotheke-zistersdorf.at

ACBT Austrian Center of Biopharmaceutical Technology
Dr. Hesse Friedemann Band: 12/2006
Altana Pharma GmbH
Dipl.-Vw. Hohensinner Franz Band: 12/2006
Seidel Günther Band: 06/2007
Amersham Biosciences Trading GmbH
Mag. Dr. Halát Gabriel Band: 12/2005
Baxter AG
Dr. Schwarz Hans Peter Band: 12/2007

Baxter Vertriebs GmbH
Dr. Erber Wilhelm Band: 09/2004 06/2007
Zinner Bernhard Band: 06/2007
BIONORICA research GmbH
Dr.med. Pirich Eberhard Band: 2000 06/2007
Boehringer Ingelheim Austria GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Konopitzky Kurt Band: 12/2006
BRACCO Österreich GmbH
Leisser Volkmar Band: 12/2007
CTM Clinical Trials Management GmbH
Hohlagschwandtner Michael Band: 12/2005
Dieter Schatke - Public Relations
Schatke Andrea Band: 03/2005
Dr. A & L. Schmidgall KG
Mag.pharm. Tschetschkowitsch Klaus Band: 12/2005
EUCODIS Pharmaceuticals GmbH
Dr. Schönfeld Wolfgang Band: 12/2007
Fresenius Medical Care
Hajek Karl Band: 12/2005
Fujisawa GesmbH
Schatke Andrea Band: 03/2005

Herba Chemosan
Apotheker-AG
Herba Chemosan Apotheker-AG
Gerhard Feytl Band: 12/2007
Dr. Windischbauer Andreas Band: 12/2005
A-1110 Wien; Haidestraße 4
Tel.: 01 401041505 Fax 01 401049150
gerhard.feytl@herba-chemosan.at www.herba-chemosan.at

Homöophathie - Biologische Medizin Dr. Peithner KG nunm. GmbH & Co
Mag.pharm. Peithner Martin Band: 1999 07/2002 06/2007
Intercell AG
Dr. Zettlmeissl Gerd Band: 06/2006
Jacoby Pharmazeutika Aktiengesellschaft
Dipl.-Kfm. Bernhard Heinz Band: 12/2005
Kosan OTC
Mag.pharm. Kosch Reinhard Band: 12/2006
Kräuter- und Drogenhaus Mag. Pharm. R. Kottas Heldenberg und Sohn Drogenhandel GmbH
Dr. Kottas Alexander Band: 06/2006
LEO Pharma GmbH
Aspan Karin Band: 06/2006
MannoMed Biotechnologie GmbH
Dr. Prieschl-Grassauer Eva Band: 06/2007
Dipl.-Ing. Dr. Grassauer Andreas Band: 12/2006
Merck GmbH
Dr. Wachter Christoph Band: 03/2005
Millipore GmbH
Ing. Stasny Johann Band: 06/2007

Novartis Pharma GmbH
Mag. Handl Claudia Band: 12/2005
Novo Nordisk Pharma GmbH
Dr.med. Mihaljevic Roman Band: 06/2006
Pfizer Corporation Austria GmbH
Dr.med. Penk Andreas Band: 12/2005
Pharm-analyt Labor GmbH
Ing. Mascher Hermann Josef Band: 12/2005 bis 12/2007
Quintiles GmbH
Dr. med. Carmann Heinz Band: 1998 2000 bis 07/2002 06/2006
Sandoz GmbH
Laber Martin Band: 06/2007
Sanofi Pasteur MSD GmbH
Dr. Dworan-Timler Astrid Band: 06/2007
Schwarz Karl Peter Band: 06/2007
Schering Austria GmbH
Mag. Thaller Christina Band: 12/2005
Schülke & Mayr GmbH
Hirsch Michael Band: 06/2006
Schwarz Pharma GmbH
Modes Michaela Band: 12/2007
Sigmapharm Arzneimittel GmbH & Co KG
Dr. Pichler Herbert J. Band: 06/2007 12/2007
Stibal Pharma GmbH
Stibal Oliver Band: 06/2006
Takeda Pharma GmbH
Ing. Dr. Dellmour Friedrich Band: 12/2006
Tarus & Partner KEG
Dipl.-Ing. Tarus Valentin Norbert Band: 06/2006
Torrex Chiesi Pharma GmbH
Mag. Dr. Wörgetter Christian M. Band: 12/2006
TRB Chemedica (Austria) GmbH
Dr. Breuer Susanne Band: 03/2005
ZLB Behring GmbH
Offergeld Thomas Band: 12/2005

Veterinärmedizin

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dr.med. vet. Koch Fritz Band: 12/2007
Dr.med. vet. Tschepper Peter Band: 03/2005

Dipl. Tierarzt Günter Matschitz
Mateschitz Günter Band: 12/2006
Dipl. Tzt. Mag. med. vet. Ebner-Gösweiner Susanne
Mag. Ebner-Gösweiner Susanne Band: 12/2005
Dipl.-Tzt. Dr. med. vet. Josef Mascherbauer
Dr.med. vet. Mascherbauer Josef Band: 06/2006
Dr. Franz Hummer-Niedermayr Fachtierarzt für Pferde
Dr.med. vet. Hummer-Niedermayr Franz Band: 06/2007
Dr. med. vet. C. Holdt
Dr.med. vet. Holdt Claudia Band: 06/2006
Dr. Regina Gruber
Dr.med. vet. Gruber Regina Band: 12/2005
Dr. Schett Gottfried prakt. TA

Dr. med. vet. Schett Gottfried Band: 12/2006
Kleintierordination Dipl. Tzt. Christine Gallauner
Gallauner Christine Band: 06/2007
Klinik für Kleintiere, Universität Leipzig
Dr. Hamel Ilse Band: 06/2007
Ordination Mag. med. vet. E. Holper
Mag. Holper Erno Band. 12/2005
Pferdeklinik Pegasus Dr. G. Hladik Fachtierarzt für Pferde
Dr. med. vet. Hladik Georg Band: 06/2007
Praktischer Tierarzt und Fachtierarzt für Pferde Dr. Constanze Zach
Dr. med. vet. Zach Constanze Band: 1998 2001 07/2002 06/2007
Tier - Gesundheitszentrum Dr. Isabella Dirnberger Mag. Marcus Egger
Mag. Egger Marcus Band: 12/2006

Leben und leben lassen

Tierambulanz Heiligenstadt
Dr. med. vet. Herbert Krempl Band: 2000 07/2002 06/2007
A-1190 Wien, Probusgasse 21
Tel.: 01 3186566 Fax 01 3709392
tierambulanz.heiligenstadt@tierarzt.at
www.tierambulanz-heiligenstadt.at

Tierarzt Dr. Gabriele Kreiner
Dr. Kreiner Gabriele Band: 12/2007
Tierarzt Dr. Wolfgang Oberhuber
Dr. med. vet. Oberhuber Wolfgang Band: 12/2005
Tierarzt Mag. med. vet. Katharina Migl
Mag. Migl Katharina Band: 06/2006
Tierarzt Praxis MMag. Gertrud Grilz-Seger
MMag. Grilz-Seger Gertrud Band: 12/2005
Tierärztin Mag. Andrea Walter
Mag. Walter Andrea Band: 06/2006
Tierarztpraxis Dr. med. vet. Jürgen Bufe
Dr. med. vet. Bufe Jürgen Band: 12/2007
Tierarztpraxis Hochsteiner Dr. Werner und Mag. Karin Hochsteiner
Dr. med. vet. Hochsteiner Werner Band: 12/2005
Tierarztpraxis Josefstraße
Dr. med. vet. Nöstelthaller Arne Band: 12/2006
Tierklinik Aspern Dr. Markus Kasper & Team
Dr. med. vet. Kasper Markus Band: 06/2006
Traunkreis Vet Clinic OEG Tierarztpraxis Wartberg
Mag. Himmelmayer Karin Band: 12/2005

Kinderbetreuung

Bettina Seifert - Sonnenkindergarten
Seifert Bettina Band: 12/2005
Elbe Produktion + Vertrieb GmbH
Toporek Paul Band: 06/2006

Freizeitclub Merlin Verein zur Förderung der Freizeitgestaltung von Kindern und Jugendlichen
Eggentellner Peter Band: 12/2005
Internationaler Privatkindergarten Arche Noah
Assmann Markus Band: 12/2005
Kindergarten Trommelklecks
Zdarsky Alexandra Band. 12/2005
Kindergarten Waldhütte - Monika Gaudek
Gaudek Monika Band: 12/2005
Kinderkreis Weitersfeld Sozialpädagogische Wohngemeinschaft
Köck Simone Band. 12/2005
Privatkindergarten „Sprößlinge" Inh. Karin Freiberger
Freiberger Karin Band: 12/2005
Privatkindergarten Mozart - Storkan und Kierlinger OEG
Kierlinger Veronika Band: 08/2006
Storkan Silvia Band: 06/2006
Vikiddy & Glittercheers, American Football + Cheerleading Holub Michael
Holub Michael Band: 12/2005
Walter Berger Versicherungsbüro
Berger Walter Band: 12/2006

Kinder- und Babyausstattung

Hans Gaudmann Handelsvertretungen
Gaudmann Hans Band: 12/2006

HERR UND FRAU KLEIN

Herr und Frau KLEIN - Kindermoden und -artikel Stephan Klein.
Stephan Klein Band. 12/2007
A-1070 Wien, Kirchengasse 22
Tel.: 01 9904394 beate@herrundfrauklein.com
www.herrundfrauklein.com

Glaubensgemeinschaften

Ohne Angabe der Dienststelle:
Eisenberg Paul Chaim Band: 1999 bis 12/2007
Paterno August Band: 1998 bis 12/2006

Barmherzige Schwestern vom Heiligen Kreuz
Daberer Anna Band: 12/2007
Dompfarre St. Stephan
Mag. Faber Anton Band: 1999 12/2005 bis 12/2007
Evangelische Landeskirche Bayern
Müller Christiane Band. 03/2005
Katholische Hochschulgemeinde Wien
Mag. Dipl.-Ing Spiegelfeld Konstantin Band. 12/2005
Pasteka Othmar ABBE

Pasteka Othmar Band 03/2005
Pfarre St. Peter und Paul
Mag. Dr. Kager Richard Band: 12/2007
Pfarre St. Stephan Amstetten
Mag. Bösendorfer Peter Band 06/2007
Pfarre Unterwaltersdorf
Hauser Franz Band 12/2007
Salesianer Don Boscos Inzersdorf - Neustift
Sághy Alois Band 06/2007
Schottenstift
Mag. Dr. Ferenczy Heinrich Band 09/2003 03/2005 06/2006 bis 12/2007

Bildende Künste

Ohne Angabe der Dienststelle:
Brauer Arik Band 1998 bis 12/2007
Mag. Czernin Sabine Band 12/2005
Dierkes Volker Band 06/2007 12/2007
Dietze Rosina Brunhilde Band 12/2007
Feist Erica Band 12/2007
Fuchs Ernst Band 1999 bis 12/2007
Fürthner Albrecht Band 06/2007
Mag. Höfinger Johannes Band: 12/2002 12/2005
Klitsch Peter Band: 12/2005
Kumpf Gottfried Band 07/2002 bis 03/2005
Rainer Arnulf Band. 1999 bis 12/2007
Ribow Gabriela Band 12/2007
Rink Arno Band 12/2007
MMag. Schafler Klaus Band 12/2006
Schwabe Klaus Band 12/2007
Zuchold Erika Band 12/2007

Andrea Gira - Glas Art
Gira Andrea Band 03/2005
Anna Ochsenbauer Vergolder- und Staffierermeister
Ochsenbauer Anna Band 12/2006
ARGE Hoellwarth (Akad. Bildhauer)
Mag. Hoellwarth Gottfried Band: 12/2002 06/2007
art position GmbH
Dr. Kramer Kolja Band 03/2005
Art Secco Ing. Danny Z. Liska
Ing. Liska Danny Z. Band 06/2006
ART-HOF Mag. Thomas M. Mayrhofer
Mayrhofer Thomas M. Band 06/2007
Artifico Galerie edler Geschenke Zottmann GmbH
Zottmann Elisabeth Band. 12/2006
Atelier - WHG
Berger Helga Band: 12/2005
Atelier Dina Larot
Larot Dina Band. 06/2006 bis 12/2007
Atelier Julie Vlcek Restaurierungswerkstätte
Dr. Vlcek Julie Band 06/2006
Atelier Lorenz Gryksa - Restaurierung antiker Möbel
Gryksa Lorenz Band 09/2004 12/2006
Atelier Reinbacher Isabella
Reinbacher Isabella Band 06/2006
Atelier Schneidergruber
Ing. Schneidergruber Gottfried Band 06/2006
Bernheimer, Fine Old Master, founded 1864
Dipl.-Kfm. Bernheimer Konrad O. Band 2000 bis 03/2005
Bildender Künstler Andreas Reimann
Reimann Andreas Band: 12/2005
Bildhauer- und Keramikatelier Gabriela Nepo-Stieldorf
Nepo-Stieldorf Gabriela Band: 06/2007
Erich Lessing Kunst- und Kulturarchiv GmbH
Lessing Erich Band. 12/2007
Ernest G. Reuter Diplom-Graphik-Designer Diplom-Graphiker / BBK
Reuter Ernest G. Band 12/2007
Freischaffende Künstlerin Elke Wolfram
Wolfram Elke Band 12/2005
Gal. Kunst & Handel Sommer GmbH
Sommer Gerhard Band. 07/2002 06/2006
Galerie Maringer
Dr. Maringer Karl-Heinz Band: 12/2007
Galerie Contact
Vavrousek Helga Band 03/2005
Galerie Hilger
Hrdlicka Alfred Band 1998 bis 12/2007
Galerie Serafin
Groß Serafin Band 03/2005
Galerie-10erHaus Martina Kleister
Kleister Martina Band 06/2006
Georg Illek Kunst & Grafik
Illek Georg Band: 12/2005
Goldschmiedeatelier Ingrid Höckner
Höckner Ingrid Band 12/2005
Gwercher Herbert - Bildhauerei
Gwercher Herbert Band 12/2007
Hassfurther Wolfdietrich, Galerie, Auktionshaus
Hassfurther Wolfdietrich Band 1998 06/2006
Herzl - Bilderhaus, Inh. Manuela Liepold Einrahmungen - Devotionalien
Liepold Manuela Band 06/2007
Julian Khol, Bildender Künstler und Fotomodell
Khol Julian Band: 12/2005
Kiesler Stiftung Wien
Mag. Pessler-Trummer Monika Band: 12/2007
Kulturverein K.U.L.M.
Mag. Frankenberger Richard Band 12/2005
Kunstgalerie Meduna
Meduna Krystyna Band 06/2006
Kunstgalerie Tomasz Metlewicz
Metlewicz Tomasz Band 12/2006
Kunstgießerei Loderer
Loderer Karl Band 12/2005
Kunsthandlung
Beyer Harry Jonny Band: 2000 07/2002 bis 03/2005
Mag. art. Elisabeth Schickmayr Graphik und Künstlerische Gestaltung
Mag. Schickmayr-Wögerer Elisabeth Band. 09/2004 03/2005
Mag. Gabriela Tzvetanova

Mag. Tzvetanova Gabriela Band: 03/2005
Mag. Johannes Haider
Mag. Haider Johannes Band: 12/2005
Mag. Merkl Karin - Galerie
Mag. Merkl Karin Band: 12/2006
MAK
Mag. Fischer Magdalena Band: 12/2005
Maria Danzinger
Danzinger Maria Band: 03/2005
Musikschule der Korneuburger Musikfreunde
Mag. Vasicek Adolf Band: 12/2007
Regine und Michael Kovacek GmbH
Kovacek Sylvia Band: 12/2006
Riedl Barbara Mag art
Mag. Riedl Barbara Band: 1998 06/2006
Rösner ZT GmbH
Dipl.-Ing. Rösner Andreas Band: 03/2005
Schmiede Kunstschmiede Günther Bruckbauer
Bruckbauer Günther Johann Band: 12/2005
Sepp Teufel Malermeister
Teufel Sepp Band: 12/2007
Steiermärkischer Kunstverein
Schnecker Curt Band: 06/2006 bis 12/2007
Technische Universität Wien, Institut für Künstlerische Gestaltung
Mag. Hohenbüchler Christine Band: 12/2007
Theater Arlequin Wien Christine Rothstein
Rothstein Christine Band: 12/2005
Theo Blaickner Bildender Künstler
Blaickner Theo Band: 12/2005
Ton Art Brandner Keramik-Atelier
Brandner Beate Band: 12/2005
Tromayer Erlesene Gemälde
Tromayer Erich Band: 12/2005
Universität für Angewandte Kunst
Frohner Adolf O. Band: 1999 07/2002 bis 12/2008
Vero de Masar Freischaffender Maler und Galerist
Masar Vero de Band: 03/2005
Weinmann Philipp, Restaurierung von antiken Uhren und mechanischen Musikinstrumenten
Weinmann Philipp Band: 12/2005
Wiener Porzellanmanufaktur Augarten GmbH
Mader Peter Band: 06/2006
Zulu art - Handel mit traditionellem Kunsthandwerk
Öhlsasser Oskar Band: 12/2005

Darstellende Künste

Ohne Angabe der Dienststelle
Antel Franz Band: 1998 bis 12/2006
Butbul Martha Band: 2000 bis 03/2005
Dvorak Felix Band: 06/2003 bis 12/2007
Koller Dagmar Band: 12/2005 bis 12/2007
Kosar Walter Band: 12/2005
Lodynski Peter Band: 1998 bis 12/2007
Merkatz Karl Band: 1999 bis 12/2007
Nicoletti Susi Band: 2000 bis 03/2005
Orth Elisabeth Band: 2000 bis 03/2005
Richter Manfred Band: 12/2007
Seboth Ronald Band: 03/2005
Singer Gideon Band: 1998 07/2002 bis 12/2007
Thost Bruno Band: 1998 2000 bis 12/2007
Tobisch Lotte Band: 07/2002 bis 03/2005
Wolf Thorsten Band: 07/2002 bis 03/2005

Adi Hirschal Musik- und Theaterproduktionen KEG
Hirschal Adi Band: 06/2007 12/2007
Architekturzentrum Wien
Mag. (FH) Lux Karin Band: 12/2005
Artistik u. Clownerie Dido & Beatrice - Dieter & Beata Schrott GnbR
Ing. Schrott Dieter Band: 12/2005
Atelier „Ultramarin"
Smiljanic Sabina Band: 06/2007
Ballettschule Allegro Roswitha Klimitsch
Klimitsch Roswitha Band: 12/2005
Ballettschule Monika Mayer-Pavlidis
Mayer-Pavlidis Monika Band: 06/2006
Ballettschule Romeo & Julia
Krulanovic Marjan Band: 03/2005
Body, Art & Expression
Kaufmann Judith E. Band: 03/2005
Erzeugung von Kostümen - Kostümatelier
Zehnal Brigitta Band: 12/2005
Fine Art Painting - Maria Therese Heumesser
Heumesser Marie Therese Band: 12/2005
Francesco Cardeloni 1A Original Travestie Entertainment
Cardeloni Francesco Band: 12/2005
Georgeman Gogitsch
Gogitsch George Band: 12/2005
Güssinger Kultursommer GmbH
Hoffmann Frank Band: 1998 bis 12/2007
Hron Maximilian, Ing.
Ing. Hron Maximilian Band: 12/2006
Komödie am Kai - Theater
Koller-Boran Sissy Band: 12/2005
Konservatorium der Stadt Wien
Ott Elfriede Band: 07/2002 bis 12/2007
Mag. Dunja Tot-Pallas KEG
Mag. Tot Dunja Band: 12/2006
Mag. Friedrich Despalmes, Bühnenbildner
Mag. Despalmes Friedrich Band: 06/2006
Meike Silja Rupprecht
Rupprecht Meike Silja Band: 12/2007
Next Liberty Jugendtheater GmbH
Schilhan Michael Band: 06/2008 bis 12/2007
Seefestspiele Mörbisch
Serafin Harald Band: 1999 bis 12/2007
Sommerspiele Wolfsthal, NÖ Villa Pannonica Verein „Clarivari"
Dr. Schmidt-Levar Helene Band: 12/2005
Tamburin Studio für Musik-, Tanz- und Atempädagogik
Weninger Elisabeth Band: 06/2007

Tangissimo M&C Birnbaumer Grava
Birnbaumer Martin Band: 06/2006
Tanz Atelier Wien
Prantl Sebastian Band: 06/2007
Tanzquartier Wien GmbH
Lintschinger Ulrike Band: 12/2007
Theater Gruppe 80
Illich Helga Band: 12/2005
Theater in der Josefstadt
Dr. Kraus Heinrich Band: 06/2007
Theaterpädagogisches Zentrum „Theater im Werkraum"
Hofbauer Erich Band: 12/2007
Theaterverein Wien, dietheater Künstlerhaus
Dipl.-Ing. Pronay Christian Band: 06/2003 06/2007
Verein Internat. Bühnenwerkstadt
Gigler-Gausterer Ursula Band: 06/2006
Verein Theater im Keller
Haidacher Alfred Band: 12/2006
Viennamagic Fachgeschäft für Zauberkunst
Schuller Michael Band: 12/2005
Volkstheater
Petters Heinz Band: 2000 bis 03/2005
Zauber- und Musiktheater Phantasia, Kindertheater Fliegenpilz
Rüdiger Günter Band: 06/2007 12/2007

Literatur

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dr. Biener Joachim Band: 06/2007
Dor Milo Band: 1998 bis 12/2005
Helm Sonja Band: 12/2007
Herz-Kestranek Miguel Band: 1999 bis 12/2007
Ingrisch Lotte Band: 1999 bis 03/2005
Loest Erich Band: 07/2002 bis 03/2005
Dr. Walz Dieter Band: 12/2007

Antiquariat Donhofer & Moser OEG
Donhofer Norbert Band: 12/2005
Antiquariat Schleifer
Schleifer Ronald Band: 12/2005
Antiquariat Torresani Inh. Mag. C. Piskernik-Högler
Mag. Piskernik-Högler Claudia Band: 12/2006
Buchbinderei Gerhart Prouza Nfg. Manuela Prouza
Prouza Manuela Band: 06/2006
Donauland KG - Buchgemeinschaft Donauland Kremayr & Scheriau
Weixler Michael Band: 12/2005
Dr. Elia Barceló
Dr. Barceló Elia Band: 06/2007
Erlesenes - Antiquariat und Buchhandlung Mag. Joy Antoni
Mag. Antoni Joy Band: 12/2005
Hannelore Tik Verlag
Tik Hannelore Band: 06/2006
Kärntner Buchhandlung
Petermann Elisabeth Band: 03/2005
PLANET HARRY Hinterbuchinger KEG
Hinterbuchinger Harald Band: 06/2007
Praesens Verlag Literatur-, Sprach-, Musik-, Kulturwissenschaft
Mag. Dr. Ritter Michael Band: 06/2006
The British Bookshop BuchhandlungsgmbH
Lock Michael Band: 12/2006
Ursula Mattheuer-Neustädt
Mattheuer-Neustädt Ursula Band: 12/2007

Musik

Ohne Angabe der Dienststelle:
Bartel Hans-Christian Band: 06/2007
Blechinger Alexander Band: 06/2006
Brunner Wolfgang Band: 06/2008
Chmela Horst Band: 1998 bis 12/2007
Golser Georg Karl Band: 06/2006
Hertel Klaus Band: 06/2007
Holzner Karl Band: 12/2006
Klein Oscar Band: 2000 bis 12/2006
Rieß-Berthold Heidi Band: 06/2007
Runge Hartwig Band: 12/2007
Suske Sibylle Band: 06/2007
Dr. Wappler Gerhard Band: 12/2007
Winkler Christine Band: 03/2005 bis 12/2007
Winkler Ewald Band: 03/2005

ABS Tonstudio
Bestereimer Alexander Band: 1998 06/2006
Acoustic Consulting Ingenieurbüro-Fleischanderl
Ing. Fleischanderl Franz Band: 12/2007
Alexander Kukelka
Kukelka Alexander Band: 12/2005
Andreas Zahradnik, Hitparadenermittlung
Zahradnik Andreas Band: 06/2006
Clemens Salesny Saxophonist und Komponist
Salesny Clemens Band: 06/2006
Delta Music Media GmbH
Kernmayer Johannes Band: 06/2006
Eduard Sammer, Musiker
Sammer Eduard Band: 12/2006
Fanfaren- und Showorchester Gotha e.V.
Sobieray Peter Band: 12/2007
Harfistin und Komponistin
Stadler Monika Band: 12/2008
Isabella Krapf chrom. Mundharmonika
Krapf Isabella Band: 12/2005
Janiba Silvester
Janiba Silvester Band: 06/2006
Leipziger Synagogalchor e.V.
Klotz Helmut Band: 06/2007
Künstleragentur Dr. Raab & Dr. Böhm (Sabine Zaki)
Quasthoff Thomas Band: 12/2005 bis 12/2007
Mainstreet
Dussmann Willi Band: 12/2007
MAM AG

Woodward Thomas John Band: 12/2003 bis 12/2007
Maximum Music Production Kunz Günter
Kunz Günter Band: 12/2005
MDR-Sinfonieorchester Leipzig
Dietze Jürgen Band: 12/2007
Meller & Jenner OEG
Mag. Jenner Maria Isabella Band: 12/2006
Publicum pmi AG Thomas Weber
Bockelmann Udo Jürgen Band: 1998 bis 12/2007
Sängerin „Styria" Manuela Steirer
Steirer Manuela Band: 06/2006
Schnack Michael
Schnack Michael Band: 12/2006
Sunshine - Music
Reumschüssel Simone Band: 12/2007
Swoon Factory Musik - Mag. Phil Bernhard Thurner
Mag. Thurner Bernhard Band: 12/2005
T-on Cebul KEG
Cebul Peter Band: 12/2005
Tonstudio Faysound
Buljubasic Fahrudin Band: 12/2005
Tonstudio Master Station-Vienna
Ing. Mayrhofer Klemens Band: 06/2006
Unternehmensgruppe Weber
Mag. Weber Martin Band: 03/2005 12/2005
Verein Wiener Sängerknaben
Dr. Jesser Eugen Band: 12/2006
Volksoper Wien
Hager Leopold Band: 06/2006
Mag. Wagner-Trenkwitz Christoph Band: 1998 06/2008 bis 12/2007
Wiener Madrigalchor
Mag. Dr. Meyer F. Xaver Band: 06/2006
Wiener Philharmoniker
Bartolomey Franz Band: 03/2005
Wiener Symphoniker
Luisi Fabio Band: 06/2008 bis 12/2007

Musik - Sonstiges

Alexander Pekarek Orgelbau & Klavierbau
Pekarek Alexander Band: 12/2005
AVF Kojeder GmbH
Kojeder Erich Band: 12/2007
Eichler-Gehrlein Annemarie Tanzschule
Eichler-Gehrlein Annemarie Band: 12/2007
Frankie´s Music-Treff Franz Barilits
Barilits Frankie Band: 12/2007
Gewandhaus zu Leipzig
Mehlig Karl Band: 08/2007
Suske Karl Johann Band: 06/2007
Guitar Design & Repair Shop
Rauch Siegi Band: 03/2005
HWH Klavierschule
Herold-Heesters Wiesje Band: 03/2005
Klavier Galerie
Mag. Zulus Christian Band: 12/2005
Klavier- u. Harmonium-Etablissement u. Leihanstalt Albert Fiedler & Sohn
Fiedler Stephan Band: 06/2007
Klavierpädagogin Angelika Maria Eysermans
Eysermans Angelika Maria Band: 12/2007
Konservatorium Wien Privatuniversität GmbH
Eichelberger Werner Band: 12/2006
Mag. Gert Hecher - Klavierbauer
Mag. Hecher Gert Band: 09/2004 12/2006
Maultrommel Hörzing Maultrommelerzeugung u. Export Inh.: G. & J. Jofen
Jofen Josef Band: 12/2005
Musikhaus Otscherland
Sauprügl Franz Band: 12/2007
Musikschule Deutschlandsberg
Mag. Rupp Josef Band: 06/2006
Musikum Salzburg Schule für Musik, Tanz, Theater Grödig
Mag. Gmachl Anton Band: 12/2005
Piano-House Dimitrov Orlin Musikhandel
Dimitrov Orlin Band: 12/2005
Sound Company Vertrieb akustischer Geräte GmbH & Co KG
Pany Heribert Band: 1998 12/2005
Städtische Musikschule Dornbirn
Simma Guntram Band: 12/2006
Universität für Musik und Darstellende Kunst Graz
DDr. Kolleritsch Otto Band: 12/2007
Universität Wien
Gisler-Haase Barbara Band: 12/2005
Universitätsbibliothek der Universität f. Musik u.Darstellende Kunst Wien
Dr. Eschwé Susanne Band: 06/2006

Wendl & Lung Klavierbau und Vertriebs GmbH
Peter Veletzky Band: 12/2007
A-1070 Wien, Kaiserstraße 10
Tel.: 01 5241568 Fax 01 9294011
office@wendl-lung.com www.wendl-lung.com

Wersi GmbH - Niederlassung Österreich
Eder Helmut Band: 06/2006
Wolfgang Schiele Geigenbau
Schiele Wolfgang Band: 03/2005
Yamaha Academy of Music - Creating Music for tomorrow
Frank Manfred Band: 03/2005

Kulturmanagement

Ohne Angabe der Dienststelle:
Ehrenhuber Franz Band: 12/2005
Krumeich Franz Josef Band: 12/2005
Schenk Otto Band: 1998 bis 12/2007

Agentur Rehling
Rehling Agnes Band: 12/2005
Agentur Ruth Killer
Haider Alfons Band: 2001 bis 12/2007

Artista Ignoto Inhaberin Marina Soral
Soral Marina Band: 12/2005
Ateliertheater Leitung: Manfred H. Tscherne
Tscherne Manfred H. Band: 12/2005
Bayer & Köck OEG
Köck Reinhard Band: 12/2007
Berliner Kabarett „Die Wühlmäuse"
Schirrmacher Ulrike Band: 06/2007 12/2007
Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft und Kultur
Dr. Neubauer Christa Band: 12/2005
Burgtheater
Filar Heinz Band: 12/2006
Carinthischer Sommer
Dr. Schlee Thomas Daniel Band: 06/2006
Cesare Colona Management-International Musiktheater-Konzert-Gala-TV
Colona Cesare Band: 06/2007 12/2007
Ensemble Theater TheaterbetriebsgmbH
Bauer Christine Band: 12/2005
Europäische Mozartwege e.V.
Mag. Spitz Gerhard Band: 12/2006
Event Productions Clemens Handler KEG
Handler Angela Band: 06/2007
Fechter Management und Verlag GmbH
Fechter Herbert Band: 1998 2001 bis 12/2007
G & K Entertainment Event-Marketing
Aflenzer Kornelia Band: 12/2006
Galerie Marie-Christin Marschalek
Marschalek Marie-Christin Band: 12/2005
Galerie Pehböck
Pehböck Erwin Band: 12/2005
Haus Hoffmannsthal
Mag. Dr. Luschinsky Evita Band: 06/2006
Kairos Musikproduktion GmbH
Dr. Oswald Peter Band: 06/2007
KON'TUR Kulturinitiative
Simma Martin Band: 06/2006
Kulturmanagement Mag. Anita Askin-Wicher
Mag. Askin-Wicher Anita Band: 06/2007
Kulturvermittlung Steiermark Kunstpädagogisches Institut
Mag. Aufischer Max Band: 06/2006
Kulturzentrum 7hirten
Gemeiner Josef Band: 12/2006
Kunst und Musikverlags GmbH
Sperker Evelyn Band: 12/2005
Kunsthandel Michaela Stock
Stock Michaela Elisabeth Band: 03/2005
Kupfer Kultur & Media EAI GmbH
Kupfer Peter Band: 06/2007
Landestheater Niederösterreich, St. Pölten
Sadler Martin Band: 12/2005
Landesverband Salzburger Volkskultur
Lugstein Hanspeter Band: 09/2003 06/2006
little piano school Verena De Prato - Direktion
Prato Verena de Band: 03/2005
musicnet.at Entertainment GmbH
Jenner Harry Band: 06/2007
Musikfestival Steyr - Tourismusverband Steyr
Ebner Karl Michael Band: 12/2005
Nachtagenten Music GmbH
Celik Melih Band: 03/2005
Opern-Agentur Kursidem & Tschaidse
Kursidem Manuela Band: 12/2005
Osterfestspiele (Salzburg) GmbH
Dewitte Michael Band: 12/2007
Österreichisches Filminstitut
Mag. Teichmann Roland Band: 06/2006
Österreichisches Jüdisches Museum
Mag. Reiss Johannes Band: 06/2006
Perfect Promotion Künstlerbetreuung und Projektmanagement
Seebacher Claudia Rosalia Band: 06/2006 bis 12/2007
Pickwicks Club Cafe Pub
Dr. Platzer Michael Band: 12/2005
Pieber KEG
Mag. Pieber Klaus Band: 12/2005
Podium Kulturwerkstatt - Verein Kulturwerkstatt Podium
Feitl Michael Band: 06/2007
Salzburger Schlosskonzerte Luz Leskowitz GmbH
Leskowitz Luz Band: 12/2006
Sängerknaben vom Wienerwald
Duursma Stephan Band: 03/2005
Splendido Wave Entertainment Produktion GmbH
Dipl.-Ing. Weitzl Dhurata Band: 03/2005
Steirischer Herbst Festival GmbH
Kaup-Hasler Veronica Band: 06/2007
Stiftung Bach-Archiv Leipzig
Heß Bernhard Band: 07/2002 bis 03/2005
Variete Theater Chamäleon Gabriele Heis OEG
Heis Gabriele Band: 03/2005
Verein Porgy & Bess
Huber Christoph Band: 12/2002 12/2005
Vereinigte Bühnen Wien - Musikdirektion
Richter Caspar Band: 06/2007
Verein zur Forderung der Kleinkunst
Mag. Baumgartinger Tanja Band: 12/2006
Verein zur Forderung der Kunst - ART Innsbruck
Penz Johanna Band: 12/2006
Willibrord Haas Maler, Grafiker
Haas Willibrord Band: 12/2007

Land- und Forstwirtschaft

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dr. Eberhardt Martin Band: 12/2007
Dr. Fuchs Armin Band: 12/2007
Dr. Henkel Wolfgang Band: 12/2007
Jachs Maria Christine Band: 12/2005
Leidler Franz Band: 12/2006
Peterseil Johann Band: 12/2005
Dipl.-Ing. Dr. Schreiner Fritz Band: 06/2006

AGRARMARKT AUSTRIA

Agrarmarkt Austria Marketing GmbH
Mag. Hermine Hackl Band: 12/2007
Ing. Meggeneder Günther Band: 06/2007
Mag. Riemer Silvia Band: 12/2007
Waitschacher Harald Band: 06/2006
A-1220 Wien, Dresdner Straße 68a
Tel.: 01 33151404 Fax 01 33151499
hermine.hackl@ama.gv.at www.ama-marketing.at

Agro Plus Handelsunternehmen Ursula Ludwig
Ludwig Ursula Band: 09/2004 12/2006

austrovieh Export-Import GmbH

Austrovieh Export-Import GmbH
Geschäftsführer Johann Haberl Band: 06/2007
A-1050 Wien, MargaretenstraBe B7/10
Tel.: 01 5482500 Fax 01 5482535
office@austrovieh.com www.austrovieh.com

BG Weingut Stadler GnbR
Stadler Johannes Band: 06/2006
Bio Vorarlberg Produktion und Handel reg. GmbH
Gstach Gerald Band: 06/2006
Carnica Bienenzucht- und Lehrstation Singer
Luftensteiner-Singer Heidrun Band: 06/2007 12/2007
Chemtrans GmbH
Mag. Serf Oliver Band: 06/2006
Dipl.-Ing Herwig Mattuschka - Landschaftsarchitekt
Mattuschka Sabine Band: 03/2005
Eminger's Weine - Weinbau Ing. Wilhelm Eminger
Ing. Eminger Wilhelm Band: 12/2007
Erzeugergemeinschaft Fleckviehzuchtverband Inn- und Hausruckviertel
Dipl.-Ing. Dr. Miesenberger Josef Band: 06/2006
Fa. Wilhelm Lindner Sägewerk
Lindner Wilhelm Band: 06/2006
Fam. Meinhart
Meinhart Georg Band: 12/2007
Fixkraft Futtermittel GmbH & Co KG
Ing. Wimeder Josef Band: 12/2005
Forstgarten Johann Hochstöger
Hochstöger Johann Band: 06/2006
Franz Jagl
Jagl Franz Band: 12/2007
Fritz Mauthner HandelsgmbH und Co. KG
Dr. Gohn-Mauthner Maria Band: 03/2005
Fürst KEG, Drive Training Center DTC Kindberg
Dipl.-Ing. Fürst Anton Band: 12/2007
Geflügelhof Latschenberger GmbH
Dipl.-Ing. Latschenberger Karl Band: 06/2007
Gemüsehof Wild-Obermayr
Wild-Obermayr Gabriele Band: 12/2006
Gruscher Johann
Gruscher Johann Band: 12/2005
Gstach Schweinemast- & Schlachtbetrieb
Gstach Markus Band: 12/2007
Gut Dornau Vertrieb und Verarbeitung GmbH
Ing. Trauttmansdorff Ferdinand Band: 12/2005
Hackl Biohof KEG
Hackl Josef Band: 12/2006
Holzhof St. Veit GmbH
Taumberger Ernst Band: 03/2005
Ing. Einrieder Silvia Feldgemüsebau
Ing. Einrieder Silvia Band: 06/2006
Josef und Maria Schwarz - Landwirtschaftsmeister
Schwarz Josef Band: 12/2005
Josef Völker - Abfindungsbrenner
Völker Josef Band: 06/2007
Kärntner Rinderzuchtverband
Lagger Ernst Band: 03/2005
KVA GmbH
Ziegler Josef Band: 06/2006
Lagerhaus Technik-Center GmbH & Co KG
Ing. Knautz Johann Band: 12/2007

Landgut Wien Cobenzl

Landgut Wien Cobenzl
Herbert Veit Band: 06/2007
A-1190 Wien, Am Cobenzl 96a
Tel.: 01 328940440 Fax 01 328940414
herbert.veit@landgutcobenzl.at www.landgutcobenzl.at

Landwirtschaft Willibald Neumeister
Neumeister Willibald Band: 06/2007
Landwirtschaftliches Versuchszentrum des Landes Steiermark
Dipl.-Ing. Lengauer Doris Band: 06/2006
Landwirtschaftskammer für OÖ, Bezirksbauernkammer Eferding
Dipl.-Ing. Schillhuber Franz Band: 03/2005
Landwirtschaftskammer Österreich
Dr. Wejwoda Klaus Band: 06/2007
Liechtensteinische Forstverwaltung Waldstein
Dr. jur. Liechtenstein Vincenz Prinz von und zu
Band: 2001 bis 12/2007
Magistrat der Stadt Wien Magistratsabteilung 49 Landwirtschaftsbetrieb
Ing. Podsednik Thomas Band: 06/2004 06/2006
Maschinenring Schwaz
Ing. Hotter Hubert Band: 12/2006
Morgentau - Biogemüse GmbH
Stadler Christian Band: 12/2006
Nürnberger Hütte 2.297m Siller Leonhard
Siller Martina Band: 06/2007
OÖ Maschinenring-Service reg. GenmbH Kontaktstelle: 402

Ing. Hasiweder Günter Band: 06/2007
Österreichische Bundesforste AG
Mag. Dr. Werderits Ehrenfried Band: 06/2006
Prof. Dr. Gerhard Schleitzer
Dr. Schleitzer Gerhard Band: 12/2007
Raiffeisen Lagerhaus Gmünd-Vitis reg. GenmbH Betrieb Groß-Globnitz
Nagelmayer Franz Band: 12/2005
Raiffeisen-Lagerhaus Hollabrunn-Horn reg. GenmbH
Ing. Knell Alois Band: 06/2007
Müller Burghart Band: 12/2005
Reitsport und Pferdezucht Franz Kromoser
Kromoser Franz Band: 06/2007
Richard Steinwendner
Steinwendner Richard Band: 06/2006
Rinderzuchtverband Tirol
Ing. Straif Christian Band: 06/2007
Samen Schwarzenberger - Erich Schwarzenberger
Schwarzenberger Erich Band: 12/2007
Schelhammerhof Vitovec & Mitbesitzer, Landwirt + Weinhauer, Handel mit Wein und landwirtschaftlichen Produkten
Vitovec Walter Band: 06/2007
Steiermärkische Kammer für Arbeitnehmer in der Land- u. Forstwirtschaft
Ing. Mandl Christian Band: 12/2007
Straußenland Ing. Rainer Gärtner
Ing. Gärtner Rainer Band: 12/2005
Technisches Büro für Forst- und Jagdwirtschaft Ing. Johann Fraiß
Ing. Fraiß Johann Band: 12/2006
Thüringer LandgmbH
Schrön Ulf Band: 12/2007
Traktorenwerk Lindner GmbH
Mag. Lindner Hermann Band: 12/2007
VÖR Rübenbauern Vertretungs- und ÜbernahmegmbH
Ing. Hauck Wilhelm Band: 12/2007
Weinbau, Buschenschank, Sektherzeugung - Rosenberger Silvia
Rosenberger Christian Band: 06/2006
Weinbaufamilie Erich Nebenführ
Nebenführ Erich Band: 12/2005
Weingut Bannert
Bannert Manfred Band: 12/2005
Wintereder - Zehetner GesnbR
Zehetner Friedhelm Band: 12/2006

ⓘ Print

Adjutum Verlag
Haubl Michaela Band: 12/2006
Advisions Werbevermarktungs- und Verlags GmbH
Schill Ralf Band: 12/2005
AFCOM - Alexander Fauland Communication - Verlag und Medienproduktionen GmbH
Mag. Pitzek Larissa Band: 12/2006
AFP - Agence France Press
Stoullig Jean-Michel Band: 09/2004 03/2005
Alba Digital Kopie
Gjevat Balaj Band: 03/2005
Andreas Nowotny - Der Copyshop
Novotny Andreas Band: 06/2006
APA-Defacto Datenbank & Contentmanagement GmbH
Wiedermann Waltraud Band: 06/2007
Barbara Mucha Media GmbH
Mucha Barbara Band: 03/2005

BEHÖRDEN VERLAG
Behörden Verlag M. Brugmayer GmbH
Michael Brugmayer Band: 12/2007
A-8054 Seiersberg, Anton-Wildgans-Weg 51
Tel.: 0316 287151 Fax 0316 871519
mb@behoerden-verlag.at www.behoerden-verlag.at

Buchbäcker VerlagsgmbH
Abstreiter Andreas Band: 12/2005
CID Werbe- & PR-Agentur GmbH
Freudenthaler Kurt Band: 12/2006
Collection 2000 Beschriftungen aller Art - Manuela Karl
Karl Manuela Band: 12/2006
Contura Grafikstudio Silvia Rumetshofer Print + Internet
Rumetshofer Silvia Band: 06/2006

Copy Shop Print it - Inh.: Ing. Günther Heinzle
Ing. Heinzle Günther Band: 12/2005
Copy und Druck GmbH
Wohlschlägl Werner Band: 06/2003 12/2005
DDW Digitales Druckcenter Wik
Wik Silvia Band: 12/2007
DH Druck Hofer
Hofer Günther Band: 12/2005
Digital Laut GmbH
Kaiser Horst-Dieter Band: 12/2006
Dockner GmbH, druck@medien
Dockner Ingeborg Band: 06/2007
Dr. Hansjörg Wachta GmbH
Dr. Wachta Hansjörg Band: 12/2005
E.Z. VerlagsgmbH
Weißbriacher Edith Band: 1998 09/2004 03/2005
Echo Werbeagentur GmbH
Mag. Zehetner Gerlinde Band: 12/2005
Effektivwerben Agentur Walter Fleischhacker
Fleischhacker Walter Band: 06/2006
ET Multimedia AG
Seidl Dieter Band: 12/2005
Friedrich-Karl Helmholz, Agrarjournalist - Diplomlandwirt
Helmholz Friedrich-Karl Band: 12/2007
GEZEITEN Verlag & Kommunikation GmbH
Paar Ernest Band: 12/2007
Grafik & Design Bernhard Feigelmüller
Feigelmüller Bernhard Band: 12/2005
Heute - AHVV Verlags GmbH
Jansky Wolfgang Band: 06/2006
Industrial Media Verlag Vassilios A. Stergiou
Dipl.-Ing. Stergiou Vassilios A. Band: 03/2005
Ing. Thomas Gorisek Farbpraxis
Ing. Gorisek Thomas Band: 03/2005 06/2006
Kinderzeitung ZeitschriftenverlagsgesmbH
Lingens Peter Michael Band: 06/2006 bis 12/2007
Kolmedia Printmedienkolportage GmbH Nfg & Co KG
Mag. Zavratnik Simona Band: 12/2007
Lesezirkel Scharinger Zeitschriftenverleih
Scharinger Ronald Band: 06/2006
Leykam Buchhandels GmbH
Sacher Erwin Band: 06/2006
Medialunit VerlagsgmbH
Mittermayr-Cocyan Brigitte Band: 06/2007
Michael Strini, Journalist
Mag. (FH) Strini Michael Band: 06/2007
Motopress Werbe- und VerlagsgmbH
Rockenbauer Hannelore Band: 1998 06/2007
Niederösterreichische Nachrichten
Mag. Lunzer Raimund Band: 12/2005
OÖ. Media Data Vertriebs- und VerlagsgmbH, Neues Volksblatt
Ing. Mayer Wolfgang Band: 03/2005
Persterer ProDesign Werbe- und Medienagentur
Persterer Harald Band: 06/2006

Print 4you

Inh. Christian Neuwirth

A-4616 Weißkirchen
Barbarossastraße 9

TEL 07243 60010 0 • MOBIL 0650 79 30 781
ISDN 07243 60010 30 • FAX 07243 60010 13

office@print4you.co.at
www.print4you.co.at

Druckerei • Buchbinderei • Digitaldruck

Wir sind seit 1970 als Druckerei in Weißkirchen/OÖ. ansässig und führen den Betrieb nun in 2. und 3. Generation erfolgreich weiter.

Pressebüro Zeiner
Zeiner Walter Band: 12/2006
Print & Service Inh. W. Pilsner Satz - Litho - Druck
Pilsner Wilhelm Band: 12/2006
Print4you Digitaldruck Mehrfarbenoffsetdruck Inh. Christian Neuwirth
Neuwirth Christian Band: 06/2007
Printfactory Handel GmbH
Purkarthofer Gunther Band: 06/2007
Printshop More OEG
Ivanova Joana Band: 06/2006
Pruckner GmbH
Ing. Pruckner Christian Band: 06/2006
Rede & Antwort Verlags- & Handels GmbH
Dubies Immo Band: 06/2006
Regal Verlags GmbH
Schuhmayer Manfred Band: 2001 03/2004 06/2006
Mag. Wessely Angelika Band: 12/2006
Schriften zur Zeit
DDr. Nenning Günther Band: 1998 bis 12/2005
Sitte Werbeproducer - Michael Sitte
Sitte Michael Band: 06/2006
Textbüro B. Mohr
Mohr Barbel Band: 12/2005
Theta Druck & Vertrieb GmbH
Hejda Robert Band: 06/2006
Ulrich VertriebsgmbH
Ankenbrand Günther Band: 06/2007
Verlagsgruppe News GmbH
Dr. Gerstmeyer Doris Band: 12/2005
Mag. Kralinger Thomas Band: 12/2006
Ing. Worm Alfred Band: 06/2006 12/2006
Von-der-Groeben-Kaserne
Schleich Johann Band: 06/2006 12/2006
W. Bayer & Co. GmbH Verkehrszeichen - Schilder - Siebdruck
Bayer Walter Band: 03/2005
Web-Dreams Ben Ludwig
Ludwig Ben-Hardy Band: 03/2005
Werbeagentur Harald Eckert - Herausgeber KOMPACK
Eckert Harald Band: 06/2006
Wiener Zeitung digitale Publikationen GmbH
Silberhorn Gerhard Band: 12/2007
Wilhelm Braumüller Universitäts- Verlagsbuchhandlung GmbH
Weber Konstanze Band: 03/2005
WirtschaftsBlatt Marketing GmbH
Mag. Krenn Renate Band: 06/2007
Ylem® unique advertising graser, hager OEG
Graser Bettina Band: 06/2007
Graser Werner Band: 06/2007 12/2007

Film, Funk und Fernsehen

Ohne Angabe der Dienststelle:
Coudenhove-Kalergi Barbara Band: 12/2005 bis 12/2007
Nidetzky Peter Band: 1998 1999 bis 03/2005
Pachler Christian Band: 06/2006
Stojka Bianca Band: 12/2005
8330 NET Kabelfernsehen und Breitbandkommunikation GmbH
Trummer Birgit Band: 12/2005
88.6 Radio Eins Privatradio GmbH
McKenna Ricky Band: 12/2006
Nausner Alexander Band: 06/2006
Abacadabra Tonstudio, Film- und Videoproduktionen
Wukics Andreas Band: 12/2005
Adi Mayer Film Adi Mayers Filmbüro GmbH
Stallybrass Christopher Michael Band: 12/2005
Andreas Pesendorfer AP-C Film und Video
Pesendorfer Andreas Band: 12/2006
Artis Filmproduktions GmbH
Certov Valentin Band: 03/2005
Artwerkstudios Film- & Videoproduktion
Martinkowitsch Christof Band: 06/2006
ATV+ GmbH
Auer Elisabeth Band: 12/2005
Autokino Center Wien Lampesberger GmbH
Lampesberger Franz Band: 12/2007
Bernie Boess Filmproduktion & Werbegestaltung
Boess Bernie Band: 12/2006
BLUEBOX Digital Video
Gorbach Felix Band: 12/2006
CCC Film GmbH & CoKG
Mag. Stummer Axel Band: 06/2006
Cinevista Filmproduktion GmbH
Weck Philipp Daniel Band: 09/2003 06/2006
Weck Peter Band: 1998 bis 12/2007
Cult FilmproduktionsgmbH
List Niki Band: 09/2003 bis 12/2007
DoRo Wien Film- und Fernsehproduktion GmbH
Dolezal Rudi Band: 07/2002 bis 03/2005
Film- und Videoproduktion Walter Schaub-Walzer
Schaub-Walzer Walter Band: 12/2005
Illuminati Film Stefan Tauber KEG
Tauber Stefan Band: 06/2006
Interspot Film GmbH
Mag. Klingohr Rudolf Band: 07/2002 12/2005
KIWI TV FilmproduktionsgmbH
Nagy Peter Band: 03/2005
Kurt Mayer Film
Mayer Kurt Band: 12/2006
Magna Holding AG
Weigerstorfer Ulla Band: 1999 03/2005
MCO-TV Media Consulting TV-Productions Marguerita Reisner-Kasal
Reisner-Kasal Marguerita Band: 06/2006
Neuner SFX - Stunts & Special Effects
Neuner Willi Band: 12/2006
ORF
Mag. Amon Karl Band: 06/2007 12/2007
Mag. Pirchner Woltram Band: 12/2005 bis 12/2007
Tolar Günter Band: 1998 1999 bis 12/2007
ORF Enterprise GmbH & Co KG
Dr. Mosser Heinz Band: 12/2006
Dr. Weihs Michael Band: 06/2003 12/2005

40 JAHRE AutoKino Center Wien
Wir bieten moderne Technik, die neuesten Filme, Events, Flohmarkt, Buffet uvm..
www.autokino.at
Autokinostraße 2   2301 Groß Enzersdorf
Tel.: 02249/2660   office@autokino.at

P.B.O Filmproduktion Lidia M. Kurek GmbH
Kurek Lidia M. Band: 12/2002 06/2007
Premiere Fernsehen GmbH
Renth Carsten Band: 12/2005
Puls City TV GmbH
Schweitzer Alexander Band: 06/2007
Rainbow Home Entertainment GmbH
Schmidt Wolfgang Band: 12/2006
Roland Schraut Film-TV-Produktion
Schraut Roland Band: 03/2005
Seitz Filmproduktion GmbH
Seitz Franz Band: 2000 bis 12/2007
Speedy Funk Film und Fernsehproduktions GmbH
Kozak Gert Band: 12/2005
Sphinx Films Int.
Radwan Ahmed Band: 03/2005
Sports TV Media Distribution Valzacchi OEG
Dr. Valzacchi Ulrike Band: 03/2005
TALE Filmproduktion GmbH
Winkler Moritz Band: 12/2006
TERRA - FILM ProduktionsgmbH
Blecha Norbert Band: 07/2002 bis 12/2007
Tilt up Film Farid Firouz KEG
Pevny Antonin B. Band: 12/2005
Video 13, Verleih und Verkauf, Pfendesak Anton
Pfendesak Anton Band: 12/2006
Village Cinemas GmbH
Mayerhofer Elisabeth Band: 12/2007
Carlo Daniela de Band: 12/2005
Weinberger Wolfgang Mag. MA
Mag. Weinberger Wolfgang Band: 06/2006
WERT-impulse Beratungsgesellschaft f. ganzheitl. Management GmbH
Ing. Pellegrini Gerhard Band: 12/2005
Wonderboys Film GmbH
Orb Stefan Band: 03/2005

Internet

Atlas Immobiliendatenverarbeitungs GmbH
Dr. Kropelnicki René Band: 12/2005
BETandWIN.com Interactive Entertainment AG
Mag. Sveceny Konrad Band: 06/2006
cycamp Marketing Services GmbH
Ledl Michael Band: 12/2006
e-Lab M. Muhr Datenverarbeitungs- und Musikproduktions OEG
Muhr Martin Band: 09/2004 12/2006
eProjects GmbH
Hofbaur Bernhard Band: 06/2007
ERES NETconsulting - Immobilien.NET GmbH
Gustafsson-Maschinda Natalie Band: 12/2007
Espotting Media GmbH
Fröhlich Wolfhart Band: 03/2005
FLUIDTIME Data Services GmbH
Kieslinger Michael Band: 12/2007
GT-Consulting GmbH
Dipl.-Ing. Kathofer Manuel Band: 06/2007
Marcom Palnik KEG
Palnik Alexander Band: 12/2005

VTV Vario TV

VTV Vario TV Film- und Fernsehproduktion GmbH
Robert Scholz Band: 06/2007
A-1230 Wien; Speisingerstraße 121-127
Tel.: 01 7123199 Fax 01 712319930
r.scholz@vtv-vario.tv   www.vtv-vario.tv

media-acts medienproduktion

Media-acts Medienproduktion Reininger OEG
Ing. André Reininger Band: 09/2004 06/2007
A-1060 Wien; Mariahilfer Straße 23-25
Tel.: 01 526535311 Fax 01 526535350
ar@media-acts.com   www.media-acts.com

Net-Media Datenkommunikation GmbH
Kobler Anton O. Band: 03/2005
NetworkSynergy Solution-GmbH
Christ Alexander Band: 06/2006
Paysafecard.com Wertkarten AG
Löbel Veronika Band: 12/2006
Dipl.-Ing. Müller Udo Band: 06/2007
Randjelovic KEG
Randjelovic Branko Band: 03/2005
Seeyou 3.0 Communication & Technology Consulting GmbH
Dipl.-Ing. Piroutz Vitus Band: 12/2006
Mag. Tschirk Marion Band: 03/2005
Solve-direct Internetservice GmbH
Mag. Wankhammer Monika Band: 12/2007

Accessoires / Schmuck

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dr. Bialonczyk Wolf Band: 12/2005

Alfred Weidel OHG
Mag. Weidel Stefan Band: 03/2005
Art-Deco Schmuck GmbH
Koller-Galler Elisabeth Band: 1998 06/2006
Bag-and-Art Petra Castka
Castka Petra Band: 12/2006
Bree Palais Harrach - Inh. Christoph Brunnhuber GmbH
Brunnhuber Rositta Band: 06/2006
Colours & Beauty Handels GmbH, Franchisenehmer für Österreicher
Schreiner Franz Band: 12/2006
Ernst Huber - Uhren, Juwelen
Huber Ernst Band: 12/2005
Evelyn's Gold- & Silberschmiede - Evelyn Rauter Goldschmiedemeisterin
Rauter Evelyn Band: 06/2007
FA. Theuerer KG - Uhren und Juwelen
Theuerer Karl Band: 12/2005
Gold- und Silberschmiede Sabine Brantner
Brantner Sabine Band: 06/2007

AP Angerer Peter Goldschmied

Goldschmied Peter Angerer
Peter Angerer Band: 12/2007
A-1120 Wien, Schönbrunnerstraße 154/Top 19
Tel.: 01 8100258

Goldschmiede Dana Rausch Atelier - Eigene Erzeugung
Rausch Dana Band: 03/2005
Goldschmiede Urban
Urban Horst Band: 1999 2001 03/2005
Urban Markus Band: 03/2005 bis 06/2006
HB-Brditschka GmbH & Co. KG
Brditschka Heinrich W. Band: 06/2006
Herbert Payer, H. Payer & Co. KG
Payer Herbert Band: 12/2006
Iraneck Mein persönlicher Schuh
Iraneck Erwin Band: 06/2006
Juwelenwerk Goldschmiedemeister Adolf Karl
Karl Adolf Band: 12/2005
Juwelier Gold- und Silberschmied Grundner
Grundner Richard Band: 12/2007
Juwelier Jörg
Jörg Karl-Heinz Band: 12/2006
Juwelier Neubauer GmbH
Neubauer Karin Band: 06/2007
Kristallshop 21 Martina Gottsbachner
Gottsbachner Martina Band: 06/2006
Lederwaren Gerda Melchior
Melchior Gerda Band: 06/2006

Lederwarenerzeuger KommR. R. Josef Lobinger
KommR. Josef Lobinger Band: 06/2007
A-1120 Wien, Schönbrunnerstraße 291
Tel.: 01 8128965 Fax 01 8128965

Nikl Goldschmiede-Juwelier Fa. Stefan Nikl
Nikl Stefan Band: 12/2005
Palette, Fencz-Priess
Klinger Monika Band: 12/2006

Der Uhrmacher

Peter Neidhart Uhrmachermeister
Peter Neidhart Band: 1999 06/2007
A-1090 Wien, Sechsschimmelgasse 24
Tel.: 01 3152340 Fax 01 3152340

Ranzi & Knapp d. Anneliese Knapp
Knapp Anneliese Band: 03/2005
Renate Weiss Designerschmuck Inh. Gabriele Golzar
Golzar Gabriele Band: 12/2007
Richter Uhren+Schmuck Inhaberin Christiane Richter
Richter Christiane Band: 12/2006
Rosemarie Halbweis Damen und Herrenhüte
Halbweis Rosemarie Band: 12/2006
Schirmfachgeschaft „Brigitte" Handschuhe und Regenbekleidung
Suchanek Robert Band: 12/2005
Sturm Silber Adalbert Sturm GmbH
Sturm Adalbert Band: 12/2005
Taschnerei Genser KEG
Genser Andrea Band: 12/2006
Traumstein-Vienna Kohlseisen Edelsteinhandel KEG
Kohlseisen Hedi Band: 12/2005
Uhren - Juwelen - Pokale Neuhofer Inh. Reinhold Tuntzinger
Tuntzinger Reinhold Band: 06/2007
Uhren - Juwelen Andreas Obranovic

RENATE WEISS DESIGNSCHMUCK PERLEN
www.schmuckkultur.at Inhaberin Gabriele Golzar
2340 Mödling, Hauptstraße 71 Tel. 02236 / 22790 info@schmuckkultur.at

Obranovic Andreas Band: 12/2005
Uhren - Schmuck Greifeneder GmbH
Greifeneder Harald Band: 12/2006
Uhren Schmuck Juwelen Uhrmachermeister Gerhard Kern
Kern Gerhard Band: 12/2006
Urban Vertriebs GmbH
Urban Barbara Band: 06/2006
Wieser Goldschmiede
Wieser Wolfgang Band: 06/2006
Young Diamonds
Pötscher Gertraud Band: 12/2005

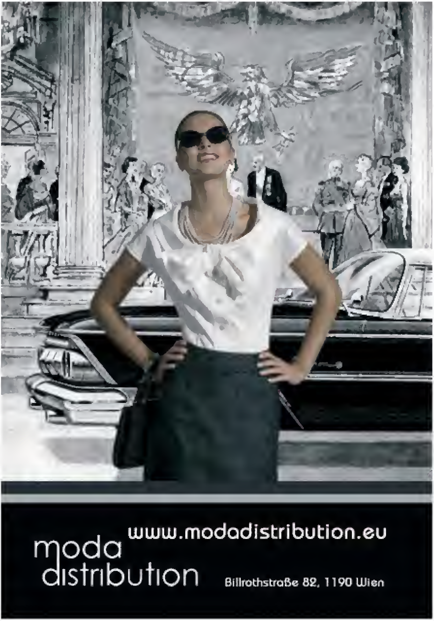
Bekleidung

„Mode im Hanssonzentrum" Monika Binder Textilien + Schneiderzubehör
Binder Monika Band: 06/2007
„Monalisa Brautmoden" HandelsgmbH
Danho Elisabeth Band: 06/2007
A & M Lubej GmbH
Wierlandner Anna Band: 12/2006
Adelheid Zwick KG
Zwick Adelheid Band: 03/2005
Anna Maria Laschober Wechselhof - Kaufhaus - Aspang, Bekleidung, Textilien, Schuhe
Laschober Anna Maria Band: 12/2006
Auer Mode GmbH
Auer Christian Band: 03/2005
Aurinshop, Nura Kassoume
Kassoume Nura Band: 12/2006
Benetton Megastore Graz Wieser & Partner
Wieser Tino Band: 03/2005
Benjamin Second-Hand Kindermode
Friedl Elfriede Band: 06/2006
Billiani Collection
Billiani Vera Band: 09/2004 12/2006
Boutique Elisabeth
Mayr Regina Maria Band: 06/2006
Boutique Emilia
Unger Ursula Band: 12/2005
Boutique Jutta - Jutta Hagn
Hagn Jutta Band: 12/2005
C & A Mode GmbH & Co KG
Knechtl Dietmar Band: 09/2003 03/2005
Carl Tlapa Kleidermoden GmbH
Vitaly Karl Band: 12/2002 12/2005
Carmen Eder Schneider Meisterbetrieb
Eder Carmen Band: 03/2005
Charly International Trading GmbH
Heigl Charly Band: 12/2006
Collection Peppino M. Teuschler KG
Teuschler Josef Band: 2001 bis 12/2007
Corset - Salon Kamolz GmbH
Kamolz Rosemarie Band: 03/2005
Damen- und Herrenmode PABECA Angela Lang
Lang Angela Band: 03/2004 06/2006
Damenbekleidungsgeschäft Silvia Maria Hummel
Hummel Silvia Martina Band: 12/2005
db - Trading GmbH
Ing. Tárnes Ole Band: 06/2006
Designermode Servet Morkoc
Morkoc Servet Band: 12/2005
Dominici Leder und Schuh AG
Weiss Martina Band: 12/2005 06/2006
Domoda R. Neugebauer KEG
Mag. Dr. Neugebauer Herbert Band: 06/2006
Enodis Schuhhandels GmbH
Ruc Monika Band: 12/2005
Fend Fashion GmbH
Fend Erich Band: 12/2006
Ferry Mossboek Pelzmode
Mossboek Ferry Band: 1998 07/2002 bis 03/2005
Flair Wäsche + Mode Elisabeth Pamperl
Pamperl Elisabeth Band: 12/2006
Freeman Herrenmode, Fa. Tibor Penzes
Penzes Tibor Band: 06/2006
Fürnkranz macht Mode GmbH
Bauer Karl Band: 06/2007
G. M. Pelzmoden Mayerhofer - Gerhard Mayerhofer gerichtlich beeideter Sachverständiger
Mayerhofer Gerhard Band: 06/2007
Georg Maier Strickwaren GmbH + Co. KG
Maier Barbara Band: 03/2005

Geschw. Lanz Trachtenmoden GmbH
Lanz Wilhelm Band: 09/2003 bis 03/2005
Güldi-Moden GmbH
Güldenpfennig Klaus Band: 12/2007
Harald Tausz - Exklusive Pelze & Leder
Tausz Harald Band: 06/2007
Hennes & Mauritz GmbH
Oszwald Claudia Band: 12/2005 bis 12/2007
Hilde Kral Nfg. Steinhauser, Blusenspezialgeschaft
Steinhauser Elfriede Band: 12/2006
Horn München GmbH
Horn Christiane Band: 03/2005
Ingrid Beran Braut- und Abendkleider
Beran Ingrid Band: 06/2006
Jennifer Exquisite Moden Manfred Franek
Franek Margarethe Band: 12/2005
Jones
Gegenbauer Ulrike Band: 03/2005
Jutta Nestler Mode + Wohnen
Nestler Jutta Band: 03/2005
Karl Nowotny KG
Nowotny Hans Band: 03/2005
Knilli KG - Der Damen- Herrenausstatter
Haider-Knilli Eva Band: 07/2002 03/2005
Kostümverleih Heilinger Brautmodenverleih und Verkauf
Heilinger Pauline Band: 12/2006
Kübl-Hüte Inh. Werner Kübl
Kübl Werner Band: 12/2006
Kunert Group Austria GmbH
Hofer Richard Band: 06/2003 bis 03/2005
La Hong
La Hong Nhut Band: 09/2004 bis 12/2007
La Scarpa Boutique Regina Vrana
Vrana Regina Band: 06/2007
Lebner-Hüte Inh. Fuchs
Fuchs Cornelia Band: 12/2005
Lilian Mode - Tanz - Accessoires Elisabeth Monatzeder
Monatzeder Elisabeth Band: 03/2005
Loryan HandelsgmbH
Mag. Janowitz-Hausknecht Brigitte Band: 1996 2001 12/2005
M f. M Mode für Mollige
Kühholzer Marianne Band: 12/2006
man2man der herrenausstatter Inh. Manfred Wöber
Wöber Manfred Band: 03/2005
Marthas Schuhkastl
Gruber Martha Maria Band: 06/2006
Mode - Wolle Lahner KEG
Lahner Alfred Band: 06/2006
Modeagentur Großschopf GmbH
Großschopf Alfred Band: 06/2006
Modegroßhandel Dr. Nail Akar
Dr. Akar Nail Band: 06/2007
Modenhaus Edelbauer GmbH
Edelbauer Udo Band: 12/2006
Niko Fechter, Modedesign
Fechter Niko Band: 12/2007
Orsay GmbH
Schwaiger Vivien Band: 12/2005
Oui Annemarie Reiter
Reiter Annemarie Band: 06/2006
Palmers Textil AG Betrieb Wiener Neudorf
Wohlmuter Helmut Band: 12/2005
Peek & Cloppenburg GmbH & Co KG
Mag. Cserny Peter Band: 03/2005
Pelz-Design Marlene Jungwirth
Jungwirth Marlene Band: 12/2005

WALTER KRAMER
WIEN
Pelzmodelle Walter Kramer Kürschnermeister
Walter Kramer Band: 2000 2001 09/2004 06/2007
A-1040 Wien, Große Neugasse 26/3
Tel.: 01 5862134

Philomena Christ
Christ Perkmann Bös Philomena Band: 1996 2000 12/2005
Rita Braun Trachten-Kirner
Braun Rita Band: 06/2006
s.Oliver Austria Vertriebs GmbH
Schifler Manfred Band: 12/2007
SA Coma
Stumleitner Eva Band: 12/2005
Saik Handschuhe
Saik Friedrich Band: 06/2006
Schuh & Dessous Inhaber Roman Janecek
Janecek-Mandl Michaela Band: 12/2005
Schuhhaus Roxy Penias
Penias Georg Band: 12/2006
Stepanek Herrenmode
Stepanek Barbara Band: 06/2007 12/2007
Sterngasse 4 Handels GmbH
Dr. Neuhold Karin Band: 12/2006
Stickdesign Tirol Textilgroßhandel
Wilhelm Andreas Band: 12/2006
Stiefelkönig Delka
Maser Andrea Band: 06/2006
Teuschler Michael KG
Teuschler Michael Band: 09/2003 bis 03/2005
Textilhaus Wittner KG
Jerabek Wilhelm Band: 06/2006
Tracht und Leder Suchodolski
Suchodolski Krystyna Band: 12/2007
Trachtenstube Weber Inh. Monika Resch
Resch Monika Band: 06/2006
Triumph International Aktiengesellschaft
Dreher Axel Band: 12/2007
Up Art Massdesign



www.modadistribution.eu
moda distribution
Billrothstraße 82, 1190 Wien

Düzgün Güllü Band 12/2007
Urban-Fashion Textilhandels GmbH
Jabornig Marc Band 06/2007

woman
BIRGIT E.

Woman Birgit E. Damenmoden
Birgit Hirsch Band. 12/2007
A-6850 Dornbirn, Schulgasse 7a
Tel 0557220466
office@mode-woman.a www.mode-woman.at

Bekleidung/Dienstleister

A. Schranz Inh. E. Mayer Maßhemden
Mayer Elisabeth Band 03/2005
Adidas Austria GmbH
Mag. (FH) Schneider Gerald Band 06/2007
Alexander Profous - Lederbekleidung nach Maß
Profous Alexander Band 1999 2001 09/2003 12/2005 06/2007
Anna Walser
Walser Annemarie Band: 03/2005
Babsi's Kostümverleih
Langbein Barbara Band: 12/2005

NICe

Boutique Atelier Nice
Martina Wistermayer Band 12/2007
A-2340 Mödling, Hauptstraße 53
Tel.: 06765219838

Ch.-Neuner GmbH & Co KG
Dr. Neuner Gabriele Band: 03/2005
Christine Rohr Atelier
Mag. Rohr-Bernard Christine Band: 12/2005
Edelweiß-Kleiderreinigung Josef Gusenbauer
Gusenbauer Josef Band 12/2007

PELZWERKSTATT

Freudensprung Kürschnermeister
Peter Freudensprung Band: 06/2007
A-1070 Wien, Kirchengasse 40
Tel. 01 5236188
freudensprung@teleweb.at

Farb- und Stilberatung www.ColorYourImage.de Ute Kuhl
Kuhl Ute Band: 03/2005
Gigi Vintage Couture Monika Kaltenecker
Kaltenecker Monika Band: 03/2005

Herrenausstatter Pölzelbauer

Herrenausstatter Pölzelbauer
Christa Trestl-Polzelbauer Band 12/2007
A-1170 Wien, Kalvarienberggasse 49
Tel.: 01 4063655 Fax 01 4063655

Horvath-Stoffe Hermine Horvath KEG
Horvath Hermine Band 12/2005
Jagd- & Trachtenmode Maß- & Änderungsschneiderei Kantner Elisabeth
Kantner Elisabeth Band: 12/2006
Maßatelier Mag. (FH) Maria Smodics-Neumann - Meisterbetrieb
Mag. (FH) Smodics-Neumann Maria Band: 12/2007
Maßmode Helga Schießling
Schießling Helga Band 12/2005
ms & e trading gmbh
Glavanovitz Edith Band 12/2007
Novarium Shop & Eventmanagement GmbH
Pachinger Joachim Band 12/2005
Pelzdesigner Kapoun
Kapoun Herbert Band: 06/2007
Peter Fritz Weichseldorfer GmbH
Weichseldorfer Peter Band 12/2006

PUTZEREI "Für Sie"
- Einfach - Spezialreinigung
- Teppichreinigung - Leder
- Hemdendienst - Wäsche

Putzerei „Für Sie" Inh. M. Kirsch
Manfred Kirsch Band: 12/2002 06/2007
A-1150 Wien, Märzstraße 34
Tel.: 01 7863737 kontakt@putzerei-fuer-sie.at
www.putzerei-fuer-sie.at

Rekord Kleiderreinigung P. Szöts
Szöts Peter Band 03/2005
Rudolf Stuhl GmbH & Co. KG
Stuhl Rudolf Band: 12/2007
Schnirch Johann Lederwaren
Schnirch Johann Band 12/2006
Schuhmachermeister Lajos Bálint
Bálint Lajos Band: 12/2005
Textilreinigung Britta Schwab

Schwab Britta Band: 03/2005
Ulrike Forstner Textilreinigung
Forstner Ulrike Band: 06/2006

Exekutive

Ohne Angabe der Dienststelle:
Auer Helene Band: 03/2005
Mag. Buchacher Ulrike Band: 03/2005
Dr. Cathann Wolfgang Band: 03/2005
Gehrer Elisabeth Band: 1999 bis 12/2007
Grolly Werner Band. 12/2005
Hartl Hubert Band: 12/2006
Hauer Manfred Band: 06/2006
Mag. Ilk Helmut Band: 03/2005
Imlinger Rupert Band: 06/2006
Dr. Kastner Harald Band: 12/2005
Koch Franz Band: 06/2006
Maurerberger Egon Band: 03/2005
Muck Leopold Band: 12/2005
Peham Hermann Band: 12/2005
Pollhammer Rudolf Band: 03/2005
Reinisch Karl Band: 06/2006
Schaumüller Franz Band: 12/2006
Dipl.-Kfm. Scheucher Harald Band: 03/2005
Schmöger Wolfgang Band: 12/2005
Dr. Schrott Johannes Band: 03/2005
Mag. (FH) Spitzbart Wolfgang Band: 03/2005
Stingl Alfred Band: 07/2002 bis 12/2007
Strasser Ferdinand Band: 12/2005
Wiedner Herbert Band: 06/2006
Mag. Zarikian Karin Band: 03/2005
Zinnerer Franz Band: 12/2005

Amt der NÖ Landesregierung
Kadenbach Karin Band: 12/2007
Dr. Pröll Erwin Band: 1999 bis 12/2007
Amt der NÖ Landesregierung, Brückenmeisterei Korneuburg
Kritsch Roland Band: 12/2007
Baubezirksleitung Leibnitz
Dipl.-Ing. Chibidziura Wolf Band: 12/2007
Bayrische Landesstiftung
Maurer Hans Band: 03/2005
Bezirkshauptmannschaft Horn
Ing. Dr. Oppitz Gerd Band: 12/2005
Bezirkshauptmannschaft Perg
Dr. Steinkellner Heinz Band: 12/2005
BH Freistadt
Dr. Zierl Hans Peter Band: 12/2005
BM für Gesundheit und Frauen
Rauch-Kallat Maria Band: 07/2002 bis 12/2007
BM für Inneres
Prokop Liese Band: 12/2002 bis 12/2006
BM für Verkehr, Innovation und Umwelt
Dipl.-Ing. Zotter Friedrich Band: 03/2005
Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft und Kultur
Mag. Dr. Denscher Walter Band: 12/2005
Mag. Dr. Reimer Birgid Band: 12/2005
Mag. Dr. Schüller Peter Band: 12/2005
Bundesministerium für Finanzen - Abt. I/1
Mag. Newald Rainer Band: 06/2006
Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit
Mag. Mayer Josef Band: 12/2007
Bundesministerium für Wissenschaft und Forschung
Mag. Weitgruber Barbara Band: 12/2007
Bundespolizeidirektion Wien
Dr. Pfeifenberger Michaela Band: 06/2006
Büro des Bezirksvorstehers für den 19. Bezirk
Tiller Adolf Band: 1999 06/2006
Freistädter Kultur- und Freizeitanlagen, Errichtungs- und Betriebs-GmbH
Wagner Karl Band: 06/2006
Gemeinde Alpbach Pol. Bezirk Kufstein
Bischofer Markus Band: 12/2007
Gemeinde Altenberg
Kaineder Ferdinand Band: 12/2005
Gemeinde Altenburg
Sodeck Johann Band: 12/2005
Gemeinde Arnach
Müller Karl Gerfried Band: 12/2005
Gemeinde Asperhofen
Ecker Josef Band: 06/2006
Gemeinde Attenorf
Gschier Alois Band: 12/2007
Gemeinde Bad Sauerbrunn
Hutter Gerhard Band: 12/2006
Gemeinde Bad Tölz
Niedermaier Josef Band: 06/2006
Gemeinde Baumgartenberg
Kastner Erwin Band: 12/2005
Gemeinde Baumkirchen
Schindl Josef Band. 12/2007
Gemeinde Behamberg
Gaßner Josef Band: 12/2007
Gemeinde Brandenberg, Bezirk Kufstein
Ender Albert Band: 12/2007
Gemeinde Dienersdorf - Bezirk Hartberg
Summerer Franz Band: 06/2007
Gemeinde Dürnstein
Kneisl Christine Band: 06/2006
Gemeinde Engerwitzdorf
Schimböck Johann Band: 12/2005
Gemeinde Ennsdorf
Buchberger Alfred Band: 12/2006
Gemeinde Fügenberg
Ing. Hauser Matthias Band: 12/2007
Gemeinde Fulpmes
Mag. Denifl Robert Band: 06/2006
Gemeinde Furth/Triesting - Bezirk Baden, NÖ
Seewald Franz Band: 12/2005

Gemeinde Gabersdorf, Bezirk Leibnitz/Steiermark
Hierzer Franz Band: 12/2007
Gemeinde Gaubitsch, Bezirk Mistelbach
Krieger Hubert Band: 12/2006
Gemeinde Großriedenthal
Geier Franz Band: 12/2005
Gemeinde Grünbach
Chalupar Erwin Band: 12/2005
Gemeinde Hochwolkersdorf
Gruber Traude Band: 06/2006
Gemeinde Hohenthurn Bezirk Villach
Ing. Tschinderle Florian Band: 12/2005
Gemeinde Hohenweiler
Geissler Josef Band: 06/2006
Gemeinde Ilztal - Politischer Bezirk Weiz
Schöngrundner Josef Band: 12/2005
Gemeinde Kemeten
Nußgraber Johann Band: 06/2007
Gemeinde Keutschach
Oleschko Gerhard Band: 03/2005
Gemeinde Kirchberg an der Raab
Gölles Florian Band: 12/2005
Gemeinde Klam im Mühlviertel
Fraundorfer Josef Band: 06/2006
Gemeinde Krumpendorf
Gaggl Hildegard Band: 12/2005
Gemeinde Lassing Pol. Bez. Liezen
Stangl Friedrich Band: 03/2005
Gemeinde Leitzersdorf
Ing. Glasl Günter Band: 12/2005
Gemeinde Lochau
Sinz Xaver Band: 06/2006
Gemeinde Ludmannsdorf Bilcovs
Quantschnig Stefanie Band: 12/2005
Gemeinde Maria Saal
Brachmaier Richard Band: 03/2005
Gemeinde Markt St. Thomas am Blasenstein
Nenning Johannes Band: 06/2006
Gemeinde Martinsberg
Höllngl Johann Band: 12/2006
Gemeinde Meiningen
Pinter Thomas Band: 12/2006
Gemeinde Mörbisch
Vargyas Peter Band: 12/2007
Gemeinde Natters
Falschlunger Alois Band: 06/2007
Gemeinde Neckenmarkt
Iby Hans Band: 12/2007
Gemeinde Neuberg - Bezirk Güssing
Nagl Otto Band: 06/2007
Gemeinde Niederthalheim
Öhlinger Johann Band: 03/2005
Gemeinde Oberaich
Weber Gerhard Band: 12/2006
Gemeinde Oslip
Mihalits Herbert Band: 12/2006
Gemeinde Parndorf
Gabriel Anton Band: 12/2006
Gemeinde Pfaffing
Hofinger Johann Band: 12/2006
Gemeinde Preßguts
Zeller Julius Band: 12/2005
Gemeinde Putzleinsdorf
Ing. Schaubmayr Alois Band: 12/2006
Gemeinde Radfeld, Bez. Kufstein - Tirol
Laiminger Erich Band: 12/2007
Gemeinde Rainbach
Stockinger Friedrich Band: 12/2005
Gemeinde Ratten
Grill Herbert Band: 12/2006
Gemeinde Rohrendorf bei Krems
Dipl.-Ing. Dr. Danner Rudolf Band: 06/2006
Gemeinde Rußbach
Pfeifer Anton Band: 12/2006
Gemeinde Rüstorf
Spiessberger Anton Band: 06/2007
Gemeinde Schleißheim
Ing. Zauner Manfred Band: 06/2006
Gemeinde Schönberg am Kamp
Heindl Peter Band: 06/2006
Gemeinde Schützen am Gebirge
Hofherr Walter Band: 06/2006
Gemeinde Schwarzenau
Höfler Karl Band: 12/2005
Gemeinde Seiersberg bei Graz
Breithuber Werner Band: 06/2003 06/2007
Gemeinde Semmering, Bez. Neunkirchen, NÖ
Schröttner Horst Band: 12/2005
Gemeinde St. Florian
Mairinger Franz Band: 06/2006
Gemeinde St. Josef
Lindschinger Franz Band: 12/2005
Gemeinde St. Leonhard bei Freistadt
Langthaler Joseph Band: 12/2005
Gemeinde St. Margarethen an der Raab
Glettler Johann Band: 12/2005
Gemeinde St. Pantaleon-Erla
Bscheid Rudolf Band: 12/2006
Gemeinde St. Peter am Hart
Buchholz Rüdiger Band: 03/2005
Gemeinde Stanz im Mürztal
Mauerhofer Johann Band: 12/2007
Gemeinde Straß im Straßertale
Harauer Walter Band: 06/2006
Gemeinde Studenzen
Clement Gottfried Band: 12/2005
Gemeinde Taura
Vivus Klaus Band: 12/2007
Gemeinde Tillmitsch
Langbauer Alfred Band: 12/2007

Gemeinde Trahütten
Kienzer Hans Band: 06/2006
Gemeinde Traunkirchen
Ing. Aschenbrenner Peter Band: 06/2006
Gemeinde Uderns
Hanser Gottfried Band: 12/2007
Gemeinde Ungenach
Ing. Hippmair Johann Band: 12/2006
Gemeinde Ungerdorf
Taferl Rosemarie Band: 12/2005
Gemeinde Unterrabnitz - Schwendgraben, Bez. Oberpullendorf
Heißenberger Wilhelm Band: 12/2007
Gemeinde Weer - Bezirk Schwaz
Unterlechner Franz Band: 12/2007
Gemeinde Weerberg
Angerer Ferdinand Band: 12/2007
Gemeinde Weng im Gesäuse
Peer Herbert Band: 03/2005
Gemeinde Wien - Vizebürgermeisterin
Laska Grete Band: 1996 bis 12/2007
Gemeinde Wien MA 22 - Umweltschutz
Dr. Buchl-Krammerstätter Karin Band: 03/2005
Gemeinde Wien, MA 50 - Soziale Wohnungsvergabe
Mörk Gabriele Band: 06/2006
Gemeinde Wien, MA 53 - Presse- und Informationsdienst
Kalchbrenner Andrea Band: 06/2006
Gemeinde Wien MA 6 - Rechnungsamt
Hofbauer Eduard Band: 03/2005
Gemeinde Wien, Büro für Stadtentwicklung und Verkehr von Wien
Dipl.-Ing. Schicker Rudolf Band: 06/2007 12/2007
Gemeinde Winden am See
Preiner Erwin Band: 12/2002 06/2006
Justizanstalt Eisenstadt
Wolf Günter Band: 12/2007
Kulturverein Grenzgänger BILDEIN - Das Dorf ohne Grenzen
Temmel Walter Band: 12/2007
Magistrat der Stadt Wien MA 33 - Wien Leuchtet - Öffentliche Beleuchtung und Verkehrslichtsignale
Dipl.-Ing. Lettner Susanne Band: 06/2007
Magistrat der Stadt Wien, Magistratsabteilung 20
Mag. Hornschall Beatrix Band: 12/2005
Magistrat der Stadt Wien, Magistratsabteilung 37, Baupolizei
Mag. Dr. Cech Gerhard Band: 12/2006

Magistratsabteilung 6
Wiener Stadt- und Landesarchiv / Zugang über Gasometer
a.o.Univ.-Prof. Dr. Ferdinand Opll Band: 1999 06/2006 06/2007
A-1082 Wien, Rathaus
Tel.: 01 400084811 Fax 01 40009964819
ferdinand.opll@archiv.wien.gv.at

Marktgemeinde Altenmarkt
Nöstler Alois Band: 12/2005
Marktgemeinde Anger
Höfler Hubert Band: 12/2007
Marktgemeinde Arnoldstein
Kessler Erich Band: 06/2006
Marktgemeinde Bad Wimsbach-Neydharting
Schindlauer Walter Band: 03/2005
Marktgemeinde Böheimkirchen
Gabler Helmut Band: 06/2006
Marktgemeinde Brixlegg Pol. Bezirk Kufstein
Ing. Puecher Rudolf Band: 12/2007
Marktgemeinde Buchkirchen
Rauscher Gerhard Band: 03/2005
Marktgemeinde Burgau
Löffler Gregor Band: 06/2007
Marktgemeinde Dobl
Weber Anton Band: 12/2006
Marktgemeinde Dunkelsteinerwald Bezirk Melk NÖ
Penz Franz Band: 06/2007
Marktgemeinde Ebenthal i.K., Bez. Klagenfurt-Land
Felsberger Franz Band: 12/2005
Marktgemeinde Enzesfeld-Lindabrunn Bezirk Baden NÖ
Fangl Erich Band: 12/2005
Marktgemeinde Feldkirchen bei Graz
Ing. Pellischek Adolf Band: 12/2005
Marktgemeinde Frantschach - St. Gerfraud - Bezirk Wolfsberg
Hirzbauer Ingrid Band: 12/2006
Marktgemeinde Furth bei Göttweig
Klein Herwig Band: 12/2006
Marktgemeinde Graden
Jandl Berndt Band: 12/2007
Marktgemeinde Grafenbach St. Valentin
Schwarz Rupert Band: 12/2005
Marktgemeinde Grafenegg
Pfeifer Anton Band: 12/2005
Marktgemeinde Groß St. Florian
Ing. Bauer Kurt Band: 06/2006
Marktgemeinde Großhöflein
Kucher Oswald Band: 06/2006
Marktgemeinde Guntramsdorf
Heinisch Walter Band: 12/2005
Marktgemeinde Gutenbrunn
Ebner Adelheid Band: 06/2006
Marktgemeinde Hellmonsödt
Schwarz Anton Band: 12/2005
Marktgemeinde Hinterbrühl
Moldan Benno Band: 03/2005
Marktgemeinde Hirtenberg - Bezirk Baden, NÖ
Strobl Gisela Band: 12/2005
Marktgemeinde Karlstetten
Neumeyr Josef Band: 06/2007
Marktgemeinde Kaumberg
Singraber Michael Band: 12/2005
Marktgemeinde Kirchbach
Dipl.-Ing. Winter Josef Band: 12/2007
Marktgemeinde Kirchstetten pol. Bez. St. Pölten
Dill Johann Band: 12/2005
Marktgemeinde Kohfidisch

Gabriel Willibald Band: 06/2007
Marktgemeinde Kottingbrunn - Bezirk Baden
Feuchtl Gerlinde Band 12/2005
Marktgemeinde Krispl
Fuschlberger Peter Band 12/2005
Marktgemeinde Kumberg
Gruber Franz Band: 06/2006
Marktgemeinde Langenwang, Bezirk Mürzzuschlag
Haberl Maximilian Band: 12/2007
Marktgemeinde Loosdorf - Bezirk Melk
Jahrmann Josef Band: 2001 06/2006
Marktgemeinde Loretto Bez. Eisenstadt Umgebung Burgenland
Kozar Felix Band 06/2006
Marktgemeinde Mitterkirchen, Bez Perg OÖ
Aichinger Anton Band 12/2005
Marktgemeinde Neudau
Mag. Dr. Dolesch Wolfgang Band 12/2007
Marktgemeinde Neuhofen an der Krems
Kaplinger Hannes Band: 06/2006
Marktgemeinde Neuhofen an der Ybbs Politischer Bezirk Amstetten NÖ
Stöger Hermann Band 06/2007
Marktgemeinde Nötsch im Gailtal
Dipl.-Ing. Staudacher Franz Band 12/2005
Marktgemeinde Obernberg am Inn
Schleich Wolfgang Band: 03/2005
Marktgemeinde Pettenbach
Schuster Friedrich Band 03/2005
Marktgemeinde Schottwien Verwaltungsbezirk Neunkirchen
Ing. Polleres Walter Band. 12/2005
Marktgemeinde Schwadorf
Geberl Richard Band 12/2007
Marktgemeinde Schweiggers - Bezirk Zwettl, NÖ
Hölzl Johann Band 12/2006
Marktgemeinde Sierndorf
Lehner Gottfried Band 12/2005
Marktgemeinde Sonntagberg pol. Bezirk Amstetten NÖ
Wahl Helmut Band 06/2007
Marktgemeinde St. Florian
Zeitlinger Robert Band 12/2007
Marktgemeinde St. Georgen am Walde
Buchberger Leopold Band: 06/2006
Marktgemeinde St. Georgen an der Gusen
Honeder Rudolf Band 06/2006
Marktgemeinde St. Marein b. Graz
Puchmüller Johann Band 06/2006
Marktgemeinde St. Marein im Mürztal, Pol. Bez. Bruck an der Mur
Dipl.-Ing. Wrobel Rupert Band 12/2002 06/2007
Marktgemeinde St. Michael im Burgenland
Szidenits Erich Band 06/2007
Marktgemeinde St. Nikola an der Donau
Prinz Nikolaus Band 06/2006
Marktgemeinde St. Oswald
Punkenhofer Alois Band 12/2005
Marktgemeinde Stainz
Eichmann Walter Band 12/2005
Marktgemeinde Stinatz
Grandits Alfred Band 06/2007
Marktgemeinde Telfs
Mag. Dr. Opperer Stephan Band: 12/2005
Marktgemeinde Timelkam
Riezinger Johann Band: 12/2006
Marktgemeinde Unterweitersdorf
Kürnsteiner Ludwig Band: 03/2005
Marktgemeinde Vocklamarkt, Pol. Bez. Vöcklabruck, OÖ
Durchner Anton Band: 12/2006
Marktgemeinde Wagna
Sunko Peter Band: 12/2007
Marktgemeinde Wang
Sonnleitner Franz Band: 12/2007
Marktgemeinde Weissenbach an der Triesting
Miedl Johann Band 12/2005
Marktgemeinde Wies Pol. Bezirk Deutschlandsberg
Mag. Waltl Josef Band 06/2006
Marktgemeinde Wolfern
Schillhuber Franz Band 12/2006
Marktgemeinde Yspertal
Moser Karl Band: 12/2006
Maschinenringservice Steiermark GenmbH
Ing. Lemmerer Franz Band 12/2005
Naturparkgemeinde Rechberg
Thauerbock Johann Band 12/2005
Österreichische Bundespolizei, Bezirkspolizeikommando Weiz
Ing. Fellner Johann Band 12/2007
ÖVP - Stadtparteileitung Neusiedl am See
Moispointner Kurt Band 12/2006
Polizeiinspektion Perg
Hiesböck Josef Band: 12/2005
Rathaus Würzburg
Beckmann Pia Band 09/2003 bis 12/2007
Schröter GmbH & Co KG
Dipl.-Ing. Schröter Bernd Band: 12/2007
Sicherheitsdirektion für das Bundesland Oberösterreich
Dr. Lißl Alois Band 03/2005
Staatssekretariat f. soz. Sicherheit, Generationen u. Konsumentenschutz
Dolinschek Sigisbert Band 06/2006
Stadt Augustusburg
Jugelt Evelyn Band 12/2007
Stadt Innsbruck
Mag. Mayr Gertrude Band 06/2007
Zach Hilde Band 06/2007 12/2007
Stadt Kapfenberg
Mag. Schwarz Brigitte Band 06/2007
Stadt Salzburg
Dr. Schaden Heinz Band 07/2002 bis 12/2007
Stadt Wien, Bezirksamt für den 23. Wiener Gemeindebezirk
Wurm Manfred Band 2000 06/2006
Stadtamt Gallneukirchen Pol. Bezirk Urfahr-Umgebung OÖ
Mag. Böck Walter Band. 03/2005
Stadtgemeinde Amstetten
Brandstetter Johann Band 06/2007

Stadtgemeinde Ansfelden
Ernhard Walter Band: 12/2007
Stadtgemeinde Bad Hall
Grasl Johann Band: 12/2005
Stadtgemeinde Ebreichsdorf Bezirk Baden
Mag. Pilz Josef Band: 07/2002 06/2004 03/2005
Stadtgemeinde Eisenstadt
Fraunschiel Andrea Band: 12/2007
Stadtgemeinde Gleisdorf
Stark Christoph Band: 12/2005 bis 12/2007
Stadtgemeinde Gmunden
Köppl Heinz Band: 1999 06/2007
Stadtgemeinde Güssing
Vadasz Peter Band: 12/2006
Stadtgemeinde Hallein
Dr. Stöckl Christian Band: 12/2005
Stadtgemeinde Horn
Dr. Steininger Johann Band: 06/2006
Stadtgemeinde Korneuburg, Polit. Bezirk Korneuburg
Peterl Wolfgang Band: 12/2007
Stadtgemeinde Neunkirchen
Gutterding Margit Band: 12/2007
Stadtgemeinde St. Valentin Bezirk Amstetten, Niederosterreich
Huber Meinhard Band: 12/2006
Mießner Manfred Band: 06/2006
Stadtgemeinde Stockerau
Laab Helmut Band: 12/2007
Stadtmagistrat Innsbruck
Dipl.-Ing. Sprenger Eugen Band: 06/2007 12/2007
Stadtverwaltung Mühlhausen
Dörbaum Hans-Dieter Band: 06/2003 bis 03/2005
Standesamt Mödling
Maydl Christine Band: 06/2006 12/2006
Wasserverband Lannach - St. Josef
Schaller Josef Band: 12/2005

Jurisprudenz

Ohne Angabe der Dienststelle:
DDr. Adamovich Ludwig Band: 1999 2001 bis 12/2007
Dr. iur. Manecke Kurt Band: 06/2007
Ing. Pitel Karl Band: 03/2005
Schrimm Kurt Band: 09/2003 bis 12/2007

Bundesministerium für Justiz
Müller Otto Band: 12/2007
Dr. iur. Tarko Ihor Band: 12/2006
Landesgericht für Strafsachen Wien
Mag. Dr. Psenner Ulrike Band: 12/2005 06/2006
Landesgericht für Zivilrechtssachen Graz
Dr. Schiller Jürgen Band: 06/2006
Oberlandesgericht Wien
Mag. DDr. Huberger Johann Band: 12/2007

Legislative

Ohne Angabe der Dienststelle:
Pfeffer Katharina Band: 03/2005

Amt der Burgenländischen Landesregierung
Sulyok Norbert Band: 12/2006
BM für Finanzen
DDr. Mayr Gunter Band: 06/2006

Burgenländischer Landtag
Landtagsabgeordneter Mag. Werner-Georg Gradwohl
Band: 06/2007
Benkó Ilse Band: 12/2006
A-7350 Oberpullendorf, Schloßplatz 1
Tel.: 02612 45045 werner.gradwohl@oevpklub-bgld.at
www.klub.stvp.at

Büro des Landeshauptmannes von Oberösterreich
Dr. Pühringer Josef Band: 06/2004 bis 12/2007
Freiheitliche Partei Österreichs
Dr. Kronberger Hans Band: 1998 bis 03/2005
Magistrat der Landeshauptstadt St. Pölten
Mag. Stadler Matthias Band: 2000 06/2006
Nationalrat der Republik Österreich
Dr. Fasslabend Werner Band: 07/2002 bis 12/2007
Sächsischer Landtag
Dr. Runge Monika Band: 12/2007

Assoziierte Institutionen, Vereine, Sonstiges

Austrian Council, Rat für Forschung und
Technologieentwicklung
Dipl.-Ing. Dr. Knut Consemüller Band: 12/2007
A-1010 Wien, Pestalozzigasse 4
Tel.: 01 798690122 Fax 01 798690161
knut.consemueller@bohler-uddeholm.com www.rat-fte.at

Ohne Angabe der Dienststelle:
Birnleitner Siegfried Band: 06/2006
Breininger August Band: 1999 06/2007
Dr. Hechtner Erich Band: 03/2005
Dr. Mayrhofer Alois Band: 12/2005
Mostbauer Gerda Band: 06/2006
Ing. Nemeth Peter Band: 12/2006
Dipl.-Ing. Rausch Johann Band: 12/2006
Roiss Franz Band: 12/2005
Sieböck Helmut Band: 12/2006
Mag. Winkler-Kirchberger Christine Band: 03/2005

AK/ÖGB Bücherei Freistadt
Riegler Klaus Band: 12/2005
Aktienforum Österr. Verband für Aktien-Emittenten und -Investoren
Mag. Fichtinger Markus Band: 06/2006

Arbeiterkammer Wien
Dr. Glatz Harald Band: 2000 07/2002 bis 12/2007
Austrian Council - Rat für Forschung und Technologieentwicklung
Dipl.-Ing. Dr. Garzik Ludovit Band: 06/2006
Dipl.-Ing. Dr. Consemüller Knut Band: 12/2007
BEV - Bundesamt für Eich- und Vermessungswesen
Gamerith Herbert Band: 12/2005
Dipl.-Ing. Bargehr Peter Band: 06/2006
Bezirkspensionistenheim Weiz
Gruber Markus Band: 12/2007
Brandschutzforum Austria
Dr. Widetschek Otto Band: 06/2007
BUAK Schulungen GmbH
Schlosser Leopold Band: 12/2006
Bundesamt für Wasserwirtschaft
Dr. Simon Maria-Martha Band: 12/2006
Bundesbeschaffung GmbH
Mag. Hofer Hannes Band: 06/2007
Bundesdenkmalamt, Abteilung für Bodendenkmäler
Dr. Farka Christa Band: 12/2005
Bundesinnung der Rauchfangkehrer - Wirtschaftskammer Österreich
Mag. Wild Jakob Band: 12/2005
Bundesverband der Österreichischen Gärtner
Weber Kurt Band: 03/2005
Caritas Österreich
Küberl Franz Band: 2000 bis 12/2007
City Management GmbH
Kalks Karina Band: 12/2005
Dachverband aller Österreichisch-Ausländischen Gesellschaften PaN (Partner aller Nationen)
Gerbautz Walter J. Band: 06/2003 06/2007
Das Grüne Blatt Regenwald - Treuhand GmbH
Mag. Ogbonna Samuel Band: 12/2005
ecoplus. Niederösterreichs Wirtschaftsagentur GmbH
Dipl.-Ing. Zeppelzauer Claus Band: 12/2007
EU-Regionalmanagement Oststeiermark
Ing. Fidlschuster Horst Band: 12/2005
FEEI Management-Service GmbH
Dr. Roitner Lothar Band: 06/2003 06/2007
Fonds Wiener Institut für Entwicklungsfragen und Zusammenarbeit
Dr. Andrlik Erich Band: 12/2006
Freiwillige Feuerwehr Amstetten
Blutsch Armin Band: 12/2006
Freiwillige Feuerwehr der Stadt Wiener Neustadt
Bugnar Josef Band: 06/2007
Freiwillige Feuerwehr Gams Frauental
Größbauer Ernst Band: 06/2006
Freiwillige Feuerwehr Kramsach
Lederer Erich Band: 06/2007
Geologische Bundesanstalt
Dr. Schönlaub Hans P. Band: 1998 12/2005
Gewerkschaft der Post- und Fernmeldebediensteten
Fritz Gerhard Band: 12/2005
Gewerkschaft der Privatangestellten - GPA - DJP
Katzian Wolfgang Band: 06/2007 12/2007
Handelsverband Verband Österreichischer Mittel- u. Großhandelsbetriebe des Einzelhandels
Dr. Mumelter Stefan Band: 12/2007
IAEA International Atomic Energy Agency (UN-Atomenergiebehörde)
Waller David Barclay Band: 06/2003 bis 12/2007
Industriellenvereinigung e.V.
Mag. Dr. Draschtak Raphael Band: 12/2005
Dr. Friesl Christian Band: 06/2007
Dipl.-Ing. Dr. Longin Hellmut Band: 2000 06/2007
Mag. Neumayer Christoph Band: 07/2002 12/2005
Mag. Weissmann Klaus Band: 07/2002 12/2005
Mag. Schulte Irene Band: 12/2006
Dipl.-Kfm. Dr. Stummvoll Günter Band: 2000 06/2007 12/2007
Institut für den Donauraum und Mitteleuropa
Dr. Busek Erhard Band: 2001 bis 12/2007
International Institute for Peace
Lanc Erwin Band: 12/2006
KfV Kuratorium für Verkehrssicherheit, Landesstelle Vorarlberg
Mag. Pfanner Martin Band: 12/2007
KWF Kärntner Wirtschaftsförderungsfonds
Ing. Mag. Schönegger Johann Band: 12/2005
Landeserholungsheim Bad Hall
Molner Christine Band: 12/2005
Landtagsabgeordnete und Gemeinderätin der Stadt Wien
Lueger Angela Band: 12/2006
Maschinenring-Service Tirol
Mag. Ziegler Hannes Band: 06/2007
NÖ Landesverein für Sachwalterschaft und Bewohnervertretung
Nagode Ingrid Band: 12/2006
NÖVOG Niederösterreichische Verkehrsorganisation GmbH
Dipl.-Ing. Knoll Otfried Band: 06/2006
ÖAAB Wien
Hoch Alfred Band: 12/2002 06/2006
ÖGB - Landesorganisation Tirol
Hofer Peter Band: 12/2007
ÖGB - Bezirksorganisation Neunkirchen
Fuchs Ernst Band: 12/2005
ÖGB Gewerkschaft Bau-Holz
Holper Johann Band: 12/2007
OPEC
Dr. Ghanem Shokri Band: 07/2002 bis 12/2007
Dr. Lukman Rilwanu Band: 1998 bis 12/2007
Österreichische UNESCO-Kommission
Mag. Eschig Gabriele Band: 06/2007
Österreichische Wasser-Rettung, Landesverband Wien
Dipl.-Ing. Grimm Walter Band: 06/2006
Österreichischer Gemeindebund
Dr. Hink Robert Band: 06/2006
Österreichischer Gewerkschaftsbund
Kramser Annemarie Band: 06/2006
Österreichischer Luftfahrtverband
Schasching Wilhelm Band: 12/2006
Österreichisches Rotes Kreuz Freiwillige Rettung Innsbruck
Haider Rupert Band: 06/2007

Österreichisches Rotes Kreuz, Landesverband Niederösterreich, Bezirksstelle Wiener Neustadt
Meixner Robert Band: 03/2004 06/2007
Österreichisches Staatsarchiv - Kriegsarchiv
Dr Tepperberg Christoph Band: 12/2005
Sportunion Vorarlberg
Zanetta Hervé Band. 12/2006
Stadt Graz, Katastrophenschutz und Feuerwehr, Feuerpolizei und Vorbeugender Brandschutz
Ing. Pölzl Alfred Band: 06/2007 12/2007
Stadt Wien - Wiener Wohnen Hausbetreuungs GmbH Geschäftsführung
Jansky Herbert Band 06/2006

Steirischer Bauernbund
Dipl.-Ing. Franz Tonner Band: 06/2007
A-8010 Graz; Reitschulgasse 3
Tel.: 0316 82636112
franz.tonner@stbb.at

Steirischer Wirtschaftsbund - Bezirksleitung Deutschlandsberg
Deix Margareta Maria Band: 06/2006
Tiefbau Linz Magistrat der Landeshauptstadt Linz
Dipl.-Ing. Sonnleitner Werner Band 12/2005
Umweltbundesamt GmbH
Mag. Rebernig Georg Band 12/2006
Umweltinstitut des Landes Vorarlberg
Mag. Buhmann Dietmar Band: 06/2006
UNIDO United Nations Industrial Development Organization
Magarinos Carlos Band. 07/2002 bis 12/2005
Verband für Regional- und Tourismusentwicklung
Greindl Josef Band 12/2005
Versicherungsanstalt für Eisenbahnen und Bergbau
Bogendorfer Werner Band 06/2007
VKI - Verein für Konsumenteninformation
Mag. Dr. Weber Christine Theodora Band: 06/2007
Ing. Floss Franz Band 06/2007
Wasserverband Hotsteig
Dipl.-Ing. Giselbrecht Gerhard Band 06/2006
Weltbund der Österreicher im Ausland
Dipl.-Kfm. Dr. Fuhrmann Otto Band 1998 bis 03/2005
Wien Holding GmbH
Hanke Peter Band: 12/2005 bis 12/2007
Dipl.-Ing. Jilka Brigitte Band 12/2005 bis 12/2007
Wirtschaftskammer Österreich
Dipl.-Ing. Dr. Schenz Richard Band 2000 bis 12/2007
Wirtschaftskammer Regionalstelle Südsteiermark
Mag. Majcan Josef Band: 12/2007
Wirtschaftskammer Steiermark
Mühlbacher Peter Band 03/2005 bis 12/2007
Mag. Spann Thomas Band: 06/2006 bis 12/2007
Wirtschaftskammer Wien, Landesinnung Wien der Denkmal-, Fassaden- und Gebäudereiniger
Mag. Lintner Georg Band: 2001 06/2006
ZIT Zentrum für Innovation und Technologie GmbH
Mag. Dr. Hofer Claus Band 06/2007 12/2007

Mag. Stiftinger Edeltraud Band 12/2006
Dipl.-Ing. Vogl Alexandra Band: 12/2007
Zucht- und Prüfungsverband Wien
Houdek Christine Band 06/2006

Diplomatie

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dr. Hohenberg Georg Band 2001 bis 12/2007
Dr. iur. Lersner Heinrich Freiherr von Band 12/2007
Dr. iur. Waldheim Kurt Band 1998 bis 12/2006

Botschaft der Russischen Föderation in der Bundesrepublik Deutschland
Matwejew Wladimir P. Band: 06/2004 09/2004 03/2005
Botschaft von Kolumbien
Dr. Arévalo-Yepes Ciro Band 12/2006
Generalkonsulat Burkina Faso
Dr. Zehndorfer Petrus Band: 12/2002 06/2006
Honorargeneralkonsulat Ghana
Einhaus Hans Band 12/2005 bis 12/2007
Honoralkonsulat der Republik Polen
Dr. Ortner Gerold Band: 06/2006 bis 12/2007
Honorarkonsulat des Staates Eritrea
Mag. Ghebrehaimanot Syoum Band 12/2005
Konsulat der Republik Slowenien
Dipl.-Kfm. Dr. Oktabetz Kurt Band 06/2006 bis 12/2007
Österr.-Französisches Zentrum für wirtschaftliche Annäherung in Europa
Dr. Jankowitsch Peter Band 1999 bis 12/2007
United Nations
Dr. Tucci Sandro Band 2000 07/2002 bis 12/2005
Verband „Die Schlösserstraße"
Dr. Vetter von der Lilie Karl Graf Band 12/2005

Politische Parteien

Ohne Angabe der Dienststelle:
Klasnic Waltraud Band 2001 bis 12/2007
Kogoy Günther Band 06/2006
Morak Franz Band: 2000 bis 12/2007
Ramskogler Harald Band 06/2006
Riener Barbara Band 03/2005
Straßberger Josef Band: 12/2006
Wunderl Rene Band: 12/2005

Bundessekretariat der Jungen ÖVP
Fuhrmann Silvia Band: 09/2004 bis 12/2006
Burgenländischer Landtag
Tschürtz Johann Band 12/2006 06/2007

BZÖ Bündnis Zukunft Österreich
Dipl.-Ing. Achleitner Elke Band 12/2006
Dr. Bleckmann Magda Band 06/2006 bis 12/2007
Dr. iur. Haider Jörg Band 1998 bis 12/2007
Haubner Ursula Band. 12/2002 06/2007
Mag. Haupt Herbert Band: 12/2005 bis 12/2007

Dr. Partik-Pablé Helene Band: 1999 bis 12/2007
Schalle Veit Band: 06/2007 12/2007
Ing. Westenthaler Peter Band: 06/2007 12/2007
peter.westenthaler@bzoe.at
A-1010 Wien; Dorotheergasse 7/19-20
Tel.: 01 5132838 Fax 01 513283830
www.bzoe.at

Der Grüne Club im Parlament
Schennach Stefan Band: 12/2005 06/2007
Mag. Lunacek Ulrike Band: 12/2006
Die Grünen Niederösterreich
Huber Thomas Band: 06/2007
Mag. Dr. Petrovic Madeleine Band: 1999 bis 12/2007
Dr. Karl Lueger Institut
DDr. Görg Bernhard Band: 12/2005
FPÖ -Freiheitliche Partei Österreichs
Frank Henriette Band: 12/2005
Guggenberger Andreas Band: 12/2006
Hafner Erich Band: 12/2007
Herzog Johann Band: 06/2007
Kern Gerald Band: 12/2007
Strache Heinz Christian Band: 03/2005 bis 12/2007
Vilimsky Harald Band: 03/2005
Freiheitliche Akademie
Brunner Ludwig Band: 12/2006

BZÖ BÜNDNIS ZUKUNFT ÖSTERREICH
DIE FREIHEITLICHEN IN KÄRNTEN

Landtagsabgeordneter Roland Zellot
Landtagsabgeordneter Vzlt. Roland Zellot Band: 06/2007
A-9500 Villach; Hauptplatz 29/II
Tel.: 04242 23632 Fax 0424 2236325
office@freiheitliche-villach.at www.freiheitliche-villach.at

Junge Volkspartei Niederösterreich
Tesch Christian Band: 06/2007

Landtags- und Gemeinderatsklub der SPÖ
Hursky Christian Band: 12/2006
Magistrat der Stadt Wien
Hatzl Johann Band: 03/2005
Landauer Karin Band: 03/2005
Österreichischer Bundesrat
Dr. Kühnel Franz E. Band: 12/2006
ÖVP - Österreichische Volkspartei
Graf Hans Band: 12/2007
Dr. Hahn Johannes Band: 06/2006
Dr. Lopatka Reinhold Band: 06/2006 bis 12/2007
Mag. Dr. Fekter Maria Band: 1999 bis 12/2007
Dr. Khol Andreas Band: 1999 bis 12/2007
Donabauer Karl Band: 07/2002 bis 03/2005
ÖVP-Klub der Bundeshauptstadt Wien
Dr. Lichtenegger Renate Band: 12/2006
Mag. Strigl Mario Band: 12/2006
Dr. Tschirf Matthias Band: 12/2006 06/2007
ÖVP Wien, Bezirksparteileitung Meidling
Steinberger Klara Band: 12/2007
Pensionistenverband Österreich, Österreichischer Seniorenrat
Blecha Karl Band: 07/2002 bis 12/2007
SPÖ - Sozialdemokratische Partei Österreichs
Mag. Fiala Helmut Band: 06/2007
Huber Hans-Peter Band: 12/2007
Mag. Lapp Christine Band: 03/2005
Lischka Vera Band: 03/2004 bis 03/2005
Lichtenegger Kurt Band: 06/2007
Dr. Matznetter Christoph Band: 06/2006 bis 12/2007
Dr. Rada Robert Band: 12/2007
Sozialistische Jugend Österreich - Verbandssekretariat
Schatz Sabine Band: 12/2005
SPÖ - Eisenstadt
Mock Heinz Band: 12/2005
SPÖ Landesorganisation Wien, Presseabteilung
Mag. Dobusch Gerlinde Band: 12/2006
SPÖ Verband Sozialdemokratischer GemeindevertreterInnen Steiermark
Leskovar Gernot Band: 12/2007
SPÖ Bezirksorganisation Deutschlandsberg
Schreiner Gerhard Band: 06/2006
Stadt Augsburg

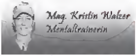
ÖVP wien
RATHAUSKLUB
http://klub.wien.oevp.at/

Benkard Dieter Rudolf Band: 03/2005
Thüringer Landtag
Pelke Birgit Band: 12/2007
Tiroler Volkspartei - Bezirksstelle Kufstein
Eberl Christine Band: 12/2007
Volkspartei Niederösterreich Bezirksgeschäftsstelle Mistelbach
Obermayer Horst Band: 12/2006
Wirtschaftsbund Steiermark
Mag. (FH) Taibinger Jakob Band: 12/2006

Lebens- und Sozialberatung

Angewandte Psychologie und Forschung GmbH
Mag. Koschat Alexandra Band: 03/2005
AOF Verein autonome österreichische Frauenhäuser
Mag. Rösslhumer Maria Band: 2001 12/2005
Bayerisches Rotes Kreuz
Dr. Behrbohm Peter Band: 03/2005
Bioenergetisches Institut Majda Schneider-Moser
Schneider-Moser Majda Band: 12/2005
Christine Krausz Praxis für Psychotherapie und Psychosomatik
Krausz Christine Band: 12/2005
Claudia Mladek
Mag. Mladek Claudia Band: 12/2005
Claudia Pflaum-Rohloff Praxis für Kinesiologie
Pflaum-Rohloff Claudia Band: 03/2005
Dipl. Lebensberaterin/Trainenn
Dechel Margit Band: 06/2007
Dr. Claudia Pillat
Dr.med. Pillat Claudia Band: 06/2007
Dr. Edith Frank-Rieser Psychoanalytikerin Psychotherapeutin
Dr. Frank-Rieser Edith Band: 06/2007
Ederer Gerty Sozial- und Lebensberaterin
Ederer Gerty Band: 12/2005
Feldhofer Edith A., Feng Shui Consult
Feldhofer Edith A. Band: 06/2007
Fornaroli Birgit, Mag., Psychosynthese, Beratung u. Training, Supervision
Mag. Fornaroli Birgit Band: 12/2006
Harmonie und Erfolg mit Feng Shui Gabriele Prochaska
Prochaska Gabriele Band: 06/2007
Hilfswerk Austria
Dr. Burkhart Heidi Band: 2000 06/2007
Ingeborg Breuss Craniosacrale Arbeit
Breuss Ingeborg Band: 06/2007
Institut für Geomantie, Radiästhesie + Feng Shui + Bowen
Schmidt Ulrike Band: 06/2006
Institut Namasté
Dipl.-Ing. Dr. Fuchs Reinhard Band: 12/2005
Johann Haidinger
Haidinger Johann Band: 06/2007
Krause Roswitha Psychotherapeutische Praxis
Krause Roswitha Band: 12/2005
Mag. Margrit Priesch, Psychotherapeutin
Mag. Priesch Margrit Band: 03/2005

Mag. rer. nat. Elfriede Nemec Psychologin und eingetragene Mediatorin
Mag. Nemec Elfriede Band: 12/2007
Mag. Salhofer Marcus - Praxis für Mental-Coaching
Mag. Salhofer Marcus Band: 12/2005
Mascha Maria - Sozialarbeiterin, Sozialmanagerin
Mascha Maria Band: 12/2005
Monika Korber Psychotherapie, Mediation, Coaching
Korber Monika Band: 03/2005
Ort der Weisheit - Institut für Gesundheit & Persönlichkeitsentwicklung
Prinz Maria Band: 12/2006
Otti - Psychologen GmbH
MMag. Otti Diethard Band: 12/2005
Praxis für Ergotherapie und Psychotherapie - Dipl. Ergotherapeutin
Harzhauser Elke Band: 12/2005
Praxis für Logopädie - Stimmbildung
Hoffmann Dominique Band: 12/2005
Psychotherapie Koch KEG Gesellschaft für Psychotherapie, Supervision und Coaching
Koch Robert Band: 12/2005
Psychotherapiepraxis Isolde Grubmair
Grubmair Isolde Band: 12/2005
Soziale Dienste der Adventmission, Verein für Hilfsdienste der Kirche der Siebenten-Tags-Adventisten
Ing. Kopa Helmut R. Band: 2001 06/2007
Systemische Psychotherapeutin Eva Elisabeth Ourada
Ourada Eva Elisabeth Band: 06/2007
Tamegger Maria, Energetikerin
Tamegger Maria Band: 12/2005
Team Efler Monika MLM-Lebensberatung
Efler Monika Band: 06/2006
Volkshilfe
Fenninger Erich Band: 12/2005
Voll.kommen® - Lebensberatung
Siegl Helga Doria Band: 12/2005



Walzer Kristin Mag., Mentaltrainerin
Mag. Kristin Walzer Band: 06/2007
A-1090 Wien, Glasergasse 11/9
Tel.: 0664 8209722
kristin.walzer@chello.at

Zentrum für geistige Heilweisen
Dr. Gerber Hans Band: 03/2005

Sonstiges B to B

AFI-Arbeitsbühnenvermietung GmbH
Aust Günther Band: 12/2007

Andreas Wust GmbH Personaldienstleistungen
Fischer Wiebke Band: 03/2005
Anneliese Aichberger Gewerbliche Buchhalterin
Aichberger Anneliese Band: 12/2005
Austria Sprachendienst
Gratz Sylvia Band: 12/2007
BAN Sozialökonomische BetriebsgmbH
Mag. Wolf Christian Band: 06/2007
Bestattung Gross GmbH
Gross Anton Band: 06/2007
Bestattung Perikles Trauerberatung GmbH & Co KG
Hitzinger Emma Band: 12/2006
BF-Security Bravc & Partner OEG
Bravc Wolfgang Band: 12/2007

Buchbinderei Steiner Friedrich Band: 12/2007
A-1090 Wien; Schwarzspanierstraße 15/7
Tel.: 01 4056645 Fax 01 4022904

Bundesschullandheim Radstadt
Böhm Friedrich Band: 12/2006
Concierge Experts GmbH
Schöffl Helmut Band: 06/2006
Conference Consulting OEG
Dr. Strolz Birgit Band: 12/2006
Control & More Bürodienstleistungen GmbH
Pozdena Robert Band: 03/2005
DIW Instandhaltung GmbH, NL Wien
Koch Roman Band: 06/2007
Ensfellner VertriebsgmbH
Ensfellner Gertraud Band: 06/2007
Europass LKW-Mautsystem GmbH
Dr. Palma Giuseppe Band: 12/2005
F Yazdani Dolmetscher und Übersetzer für Urdu, Punjabi, Hindustani, Englisch und Hindi
Yazdani Fazal Band: 03/2005
Feng-Shui-Berater
Dr. Ritzengruber Oswald Band: 12/2007
Fink Gebäudedienste GmbH
Fink Andreas Band: 12/2006
Geister Reinigung GmbH
Geister Eva Band: 12/2007
GPD Graf Peter Dienstleistungen
Graf Peter Band: 12/2005
Günther Gapp Gastrowerkstatt KEG
Gapp Günther Band: 12/2005
Hagleitner Hygiene Österreich GmbH
Lenzinger Günter Band: 06/2007

Hel-Wacht Bewachungsdienst GmbH
Böhm Wolfgang Band 12/2007
HOLD Industrial Support GmbH
Hold Harald Band: 12/2007
hsc Hauptmann Schadenssanierungsservice und Consulting GmbH
Ing. Hauptmann Jürgen Band: 12/2006
HTO-Objektservice GmbH
Zehetmayer Franz Band. 12/2006
I.T.A. Indus Technologie Austria GmbH
Cattani-Mattei Alexandra Band: 06/2006
ICT Übersetzungsbüro
Dr. Schuster Elke Band: 12/2005
Independent Trade Telework GmbH
Kerschner Sabine Band: 06/2007
ISS Facility Services GmbH
Dipl.-Ing. Krebs Martin Band: 12/2005
Steinreiber Erich Band: 12/2006
Karl Führer GmbH & Co KG
Mag. Führer Karl Band: 12/2007
Keglevic GmbH
Keglevic Ante Band: 06/2006
KOKO GmbH
Veichtlbauer Ricky Band: 12/2007

BÜROMASCHINEN
FINANZBERATUNG
WILHELM NUEBER
Kopiergeräte Service - Verkauf - Reparatur Wilhelm
Wilhelm Nueber Band 06/2007
A-1120 Wien, Anton Scharffgasse 6/11
Tel.: 01 8106017 wilhelm.nueber@chello.at
www.koiergeraete-nueber.at

LanguageLink Sprachdienste GmbH
Kleinpeter Monika Band: 06/2006
M+W Zander Facility Management GmbH Austria
Kutrovats Johann Band: 06/2007
Marianne Jäger Schädlingsbekampfung GmbH
Jäger Marianne Band: 12/2006
Medi-Car Krankentransporte Nagiller & Ruech OEG
Nagiller Gernot Band 06/2006
MH Direkt e-commerce + fulfillment services GmbH & Co
Dipl.-Ing Schindler Hanns Band: 06/2006
MHD Harald Gutsohn
Gutsohn Harald Band: 12/2005
Neamul Bashir Allg. beeid. u. gerichtl. zertifizierter Dolmetscher f. Bengali
Bashir Neamul Band: 06/2006
Nitschmann KEG „Flossi u. Co."
Nitschmann Gerhard Band: 12/2005
Öffentl. bestellter u. beeid. Dolmetscher f. d. franz. u. italienische Sprache
Partilla-Huber Doris Band 03/2005
Orbis Das Seminarraumkonzept
Caspers Claudia Band: 03/2005
ÖWD Österreichischer Wachdienst GmbH & Co KG
Stefanec Wolfgang Band: 12/2007
Perfekt Reinigung GmbH
Mayrhofer Cäcilia Band: 06/2006
Print & More Petra Brünker GmbH
Brünker Petra Band: 12/2007
Quick Translation
Waldock Jeffrey Band: 1998 03/2005
Redmail Logistik GmbH
Pirker Thomas Band: 12/2006
Redmail Medienzustellservice OÖ GmbH
Mag. Moser Max Band: 06/2006
Reinigung Kara Gebäude-Haus-Büro-Wohnung
Kara Metin Band: 12/2005
Renate Untermair Gebäudereinigung
Untermair Renate Band 12/2005
S I S. Industrie-Anlagen-Service GmbH
Krutzler Josef Band 06/2007
Sasse Gebäudedienste GmbH
Bake Andreas Band: 12/2007
Schubert KEG Heimhilfe - Besuchsdienst - Reinigungsdienst
Schubert Andreas Band: 12/2005
Sicherheitsdienst - Trummer Neusiedl am See Special Event Security
S.E.S. GmbH
Trummer Christian Band: 06/2007
smart letter & Services Versand GmbH
Ing. Buchroithner Markus Band: 12/2007

TEXTILPFLEGE PAVLOV

Textilpflege Pavlov
Martin Pavlov Band: 06/2007
A-1050 Wien, Schönbrunnerstraße 93
Tel. 01 54548806 Fax 01 54548806
office@putzen.at www.putzen.at

Textilreiniger E. Wallner
Wallner Brigitte Band 12/2006
TGB Technische Gebäudebetreuung GmbH
Vevoda Erich Band: 06/2006
TMG Oberösterreichische Technologie- und Marketing GesmbH
Pree Ambros Band: 03/2005
Tontechnik Horst Voigt
Voigt Horst Band: 12/2006
TÜV Österreich
Dipl.-Ing. Braun Christian Band: 12/2005
Übersetzungsbüro Angelika Altmann
Altmann Angelika Band: 06/2006
VCP Puls IT Consulting & Solutions GmbH
Stregl Daniel Band 03/2005
Veranstaltungs-Objektservice Christoph Rinder KEG
Rinder Christoph Band 12/2006
Verein Aktive Großfamilie Salzburg
Grander Johanna Band 06/2007
Vomela Elektro- und Kommunikationstechnik Handels GmbH
Vomela Josef Band: 12/2005
Wer liefert was? GmbH
Mag. (FH) Weiss Christian Band: 12/2007
ZHS Office & Facilitymanagement GmbH
Essl Heinz Band: 12/2006

Call-Marketing

Competence Call Center GmbH
Legat Christian Band 12/2006

ÖBB-Personenverkehr AG Ltg. Kommunikation
Sluka Robert Band: 12/2005
Transcom Worldwide GmbH
Nawrata Eva Band. 06/2003 03/2005
Vienna Commerce Atives Kommunikations-Marketing
Kral Albert W. Band: 12/2006

Camping, Safari, Expedition

Angelsport Fleck Walter
Fleck Walter Band 03/2005

Reisebüros, -veranstalter

Ohne Angabe der Dienststelle:
Mag. Tretter Martha Eva Band 06/2006

Alm-, Ski- und Wanderhütten Vermietung GmbH
Mag. Baumgartner Claudia Band 03/2004 bis 03/2005
Austria Radreisen GmbH
Ing. Angerer Franz Band. 12/2005
Autobusunternehmen Kitanoski Saso - Sasbuss
Kitanovski Biljana Band: 12/2005

CÄSAR

CÄSAR Bus- und Personenbeförderungs GmbH
Renate Stigler Band: 06/2004 06/2007
A-1170 Wien, Rosensteingasse 67
Tel. 01 4851934
caesarbus@aon.at

Corso Reisen GmbH
Tschannett Karlheinz Band: 12/2007
First Choice Austria GmbH
Weiss Silvia Band 12/2007
Gailtaler Reisebüro

Lasser Elisabeth Band: 12/2005
Max A. Klingenstein Kultur auf Reisen GmbH
Klingenstein Max A. Band: 03/2005
Meidl Reisen GmbH
Sailer Rudolf Band: 12/2006
Österreichisches Verkehrsbüro AG
Bauer-Achatz Eva Band: 06/2006
Wallner Gilbert Band: 12/2005
Polzer Travel und Ticketcenter GmbH & Co. KG
Prommegger Wilhelm Band: 06/2007
Reisebar - Reisebüro & Espressobar
Bauer Anette Band: 03/2005
Reisebüro am Stadtpark GmbH
Moldaschl Philip Band: 12/2006
Reisebüro August Heuberger GmbH
Heuberger August Band: 12/2005
Reisebüro der Mürztaler Verkehrs-GmbH
Eschenberger Dorit Band: 06/2007
Schenker & Co AG Reisebüro
Fuchs Astrid Band: 12/2006
SCK Slowakisches Reisebüro GmbH
Dipl.-Ing. Bielikova Viktória Band: 12/2007
Sunny Travel Palace Inh. Degirmenci KEMAL
Degirmenci Soner Band: 06/2007
Tanzberger Reisen GmbH - Autobus und Taxiunternehmen
Tanzberger Adolf Band: 12/2007
Wagner Tennis Reiseagentur
Wagner Heinz Band: 06/2007
Wintereder Touristik GmbH
Mag. Karlhuber Jörg Band: 12/2007

Tourismusunternehmen

Austrian Österreichische Luftverkehrs AG Communications
Davoras Johannes Band: 12/2005
Bundesverband Urlaub am Bauernhof in Österreich
Mag. Embacher Hans Band: 12/2006
Fremdenführung - Wien Christine Renner
Renner Christine Band: 12/2005
Fremdenführung Mag. Rotraud Turanicz
Mag. Turanicz Rotraud Band: 12/2005
Golfhotel am Wörthersee GmbH
Zvitkovits Hannes Band: 12/2005

HPG - Höllentalbahn-Projekt Ges.m.b.H.
Ing. Wolfgang Thier Band: 12/2007
Poschgasse 6, A 1140 Wien
Tel.: +43 (0) 664 62 76 500
wolfgang.thier@aon.at www.lokalbahnen.at

Johann Litschauer - Ausflugsschiffahrt
Litschauer Johann Band: 12/2005
Landesverband f. Urlaub am Bauernhof u. Privatzimmervermietung in NÖ
Führer Monika Band: 06/2006
Landhotels GmbH
Aigmüller Gerald Band: 03/2005
MAG Maissauer Amethyst GmbH
Piller Josef Band: 12/2006
Niederösterreich-Werbung GmbH
Madl Christoph Band: 12/2006
Österreich Werbung
Cepa Gerhard Band: 12/2007
Österreichische Gesellschaft für Lokalbahnen
Ing. Thier Wolfgang Band: 12/2007
PerPedes Fremdenführung
Broschek Christiana Band: 12/2005
Raxbetriebsverwaltungs GmbH
Scharlegger Bernd Band: 12/2006
Reisebüro Verkehrsunternehmen P. Springer & Söhne
Springer Helmut Band: 06/2003 bis 03/2005
SN Brussels Airlines, Delta Air Transport NVSA
Weingartner Andreas Band: 06/2006
Steirerstüberl Pöhacker Wolfgang
Pohacker Wolfgang Band: 12/2006
Tourismus Salzburg GmbH
MMag. Brugger Herbert Band: 12/2006
Tourismusverband Bad Ischl
Herzog Robert Band: 06/2006
Tourismusverband Hohe - Salve KOG
Richter Evelyn-Maria Band: 12/2007
Tourismusverband Albachtal + Seenland
Kofler Markus Band: 06/2007
Verein der geprüften Wiener Fremdenführer-Vienna Guide Service
Krapfenbauer-Horsky Bibiane-Stéphanie Band: 12/2007
VTG Veldener TourismusgmbH
Mattl Maria Band: 12/2003 12/2005
Waldviertel Incoming Fremdenverkehrsförderungs- und Betriebs GmbH
Edemdorfer Elisabeth Band: 06/2006

Unterbringung, Hotels, Pensionen

Ohne Angabe der Dienststelle:
Mag. Dr. Eberstaller Bernd Band: 12/2005
Wunder Alice Band: 03/2005
Zeilinger Gerhard Band: 07/2002 bis 03/2005
1. Erdäpfelpension Österreichs Landgasthof Ranklleiten Siegfried Mayr
Mayr Siegfried Band: 03/2005
3 Stern Sporthotel Ritzinger
Ritzinger Gerald Band: 06/2007
AIRO Tower Hotel Hotelbetriebs GmbH
Bogdanov Sascha Band: 12/2005
Airporthotel Vienna HB-Hotelbesitz GmbH
Fläckel Markus J. Band: 06/2003 12/2005
Almgasthof Baumschlagerberg Berger
Berger Nikolaus Band: 12/2005

Austria Hotels Betriebs GmbH - Hotel de France
Krammer Hermann Josef Band: 1999 2001 06/2006
Austria Hotels Betriebs GmbH - Hotel Schloß Weikersdorf
Pohn Michael Band: 12/2005
Austria Trend Eventhotel Pyramide Congress Center Wien - Österreichisches Verkehrsbüro AG
Messinger Gerhard Band: 12/2006
Best Western Hotel Harmonie V.A. Hotel GmbH
Mag. Wimmer Sonja Band: 12/2007
Dorint AG Novotel Augsburg
Hirsch Holger Band: 03/2005
Ebner's Waldhof GmbH
Ebner Herbert Band: 12/2007
Eckhard Landgasthof & Hotel Johannes Eckhard
Eckhard Johannes Band: 09/2003 06/2006

F.M.S.W. Hotelbetriebs GmbH
Elisabeth Cokl Band: 2001 06/2007
A-1100 Wien; Sonnwendgasse 22
Tel.: 01 60424510
fmsw@aon.at

Familien - Residenz Hotel Besitz- und BetriebsgmbH
Kessler Oskar Band: 06/2007
Familien- und Erlebnisland Ramsbacher KG
Ramsbacher Walter Band: 12/2005
Freinerhof P. Webster
Webster Paula Band: 12/2006
Gästehaus Druml Frühstückspension
Dr. Druml Erich Band: 06/2007
Gasthaus Laschenskyhof Fam. Hauthaler
Hauthaler Martin Band: 06/2006
Gasthof „Alpenblick" Christine Mühlsteiger KEG
Mühlsteiger Christine Band: 12/2007
Gasthof Willenshofer
Willenshofer Herta Band: 12/2006
Gesundheitspension Heubad auf der Wiese - Wolf Rudolf GmbH
Wolf Michael Band: 12/2006
Golf-Hotel Reinhart
Reinhart Toni Band: 03/2005
H. u. J. Schenk KG - Gasthof Lamm
Schenk Peter Band: 12/2006
Haus Birnbacher - Hotel
Birnbacher Irmgard Band: 12/2007
Hilton Vienna Plaza
Königslehner Josef Band: 06/2006
Holzknecht Bruno - Hotel zum Holzknecht
Holzknecht Bruno Band: 06/2006
Hotel - Post reg. GenmbH
Dr. Gregor Vera Band: 09/2003 06/2004 06/2006
Hotel - Restaurant Holzinger Inh. Friedrich Taschler
Taschler Friedrich Band: 2000 06/2006
Hotel Achentalerhof Franz Waldhart KG
Waldhart Franz Band: 12/2006
Hotel Alphof Heim KG
Heim Johann Band: 12/2007
Hotel Alte Post Gabriela & Andreas Teufl GesnbR
Teufl Andreas Band: 12/2007

HOLLMANN BELETAGE - Salon, Robert Hollmann & Partner KEG
Mag. Philipp A. L. Patzel Band: 12/2007
A-1010 Wien; Heiligenkreuzerhof/Grashofg. 3
Tel.: 01 9611960 Fax 01 961196033
philipp.patzel@hollmann-beletage.at
www.hollmann-beletage.at

Hotel am Krahnberg Grund + Wert Gastro GmbH
Habighorst Dieter Band: 12/2007
Hotel Ambassador Wien
Zichy Julie-Christine Band: 12/2005
Hotel Egger Wörthersee Egger GmbH
Egger Gerald Band: 06/2007
Hotel Goldener Brunnen Klagenfurt - Am Domplatz Fa. Bagast
Fresenberger Waltraud Band: 03/2005
Hotel Kreiner
Kreiner René Band: 06/2006
Hotel Kristall BetriebsgmbH - Komm.-Rat Adolf Rieser
Rieser Adolf Band: 06/2007
Hotel Liebetegger Inh. Evelin Liebetegger
Liebetegger Evelin Band: 03/2005
Hotel Pension Solstein GmbH
Szeli-Haas Doris Band: 03/2005
Hotel Pension Weilburg - Alt Wiener Pfandlkuchl - Cafe-Restaurant
Skvara Peter Band: 12/2005
Hotel Refugium GmbH
Swoboda Kurt Band: 12/2006
Hotel Sacher Salzburg Österreichischer Hof
Kammerhofer Elfi Band: 07/2002 bis 03/2005
Hotel Turmhof Gumpoldskirchen Johanna Grüner
Grüner Johanna Band: 03/2005
Hotel Zentral
Holzbauer-Schwartz Eva-Maria Band: 12/2007
Hotel-Restaurant Bergkranz - Peter Weichinger
Weichinger Peter Band: 06/2007
InterCity Hotel Wien
Hammerschmid-Kovar Barbara Band: 07/2002 09/2004 06/2007
Intercontinental Hotel-BetriebsgmbH
Olbertz Hans W. Band: 03/2005
International Brand Hospitality GmbH
Dorn Sabine Band: 03/2005
Potreck Jörg Band: 06/2006
inthotels.com® virtual24 Dienstleistung GmbH & Co KEG
Strauß Ferdinand Band: 06/2006
J. Ogris Gasthaus - Gostisce Trattoria
Ogris Johann Band: 12/2005
Kaiser Hotel
Stangl Philipp Band: 06/2006
Landhaus Hotel Koller
Koller Gottfried Band: 12/2005
Lembacherhof Hotel-Gasthof Fam. Altendorfer

Altendorfer Erwin Band: 12/2006
Pension - Restaurant Paulitsch Inh. Maria Kofler
Kofler Maria Band: 12/2005
Pension Sommerhof Inhaberin: Christa Sommer
Sommer Christa Band: 12/2005
Posthotel Resort & Spa Achenkirch GmbH
Reiter Karl C. Band: 12/2006
Radisson SAS Palais Hotel am Stadtpark Hotel Betriebs-GmbH & Co KG
Leitgeb Heimo Band: 06/2004 12/2005
Reiter's Ochsenwirt
Reiter Karl-Heinz Band: 12/2007
Renaissance Wien Hotel - HPI Austria Hotelbesitz GmbH
Eder Thomas Band: 12/2006
Ruperti Reisen/Strandhotel Europa
Sommerbauer Thomas Band: 06/2006
Sacher Hotels Betriebsgesellschaft mbH
Buxbaum Alfred Band: 06/2007
Dipl.-Kfm. Gürtler Elisabeth Band: 1999 bis 12/2007
Seeapartment Linde
MMag. Dr. Trattnig Marianne Band: 06/2006
Seminar - Park - Hotel Hirschwang
Haiden Karin Band: 12/2005
Stadthotel „Hauser-Eck" Hauser KEG Cafe-Restaurant
Hauser Martin Band: 06/2006
The Luxury Collection, Starwood Hotels & Resorts
Campo Oscar del Band: 12/2007
Giacometti Riccardo Band: 06/2006 06/2007
Vienna International Hotelmanagement AG
Weichselbaumer Johanna Band: 12/2007
Straub Ray Roman Band: 12/2006
VILA VITA Ferienanlage Pannonia BetriebsgmbH
Gelbmann Joe Band: 12/2007
Wendl - Dietlgut KG Hotel Dietlgut
Mag. Wendl Christian Band: 12/2005
Winzerhotel Vöhringer OEG
Mag. (FH) Vöhringer Birgit Band: 12/2006
Wirtshaus zum Römerhof - Huss & Stopper OEG
Stopper Niklas Band: 12/2007

Zatl Susanne

Zatl Susanne Gasthaus, Gästezimmer und Handel
Susanne Zatl Band: 06/2007
A-3354 Wolfsbach 1
Tel.: 07477 8276 Fax 07477 8276
gasthof.zatl@utanet.at

Kosmetika

BDF Beiersdorf GmbH
Mag. Lichtblau Thomas Band: 12/2007
Beauty Line Haider & Mag. Schumann GmbH
Haider Barbara Band: 06/2007
Beauty Professional
Stelzhammer Wilma Band: 06/2007
Bundy & Bundy Style In GmbH
Kranabetter Tanja Band: 12/2006
Bumus GmbH
Schmeitzl Helmut Band: 09/2003 12/2003 12/2005
Channoine-Diplomberaterin Erika Fleischhacker
Fleischhacker Erika Band: 06/2006
Coty Prestige Austria HandelsgmbH
Frank-Favre Manuelle Band: 12/2007
Daniela Rauter, Schönheits- und Wellness- Fachberatung
Rauter Daniela Band: 12/2005
Edelweiß Warenhandel Werner Kulle
Kulle Werner Band: 03/2005

Elizabeth Arden

Elizabeth Arden Handels GmbH
Elisabeth Drzaic Band: 12/2007
A-1010 Wien, Seilergasse 2
Tel.: 01 5128969615 Fax 01 5128318
elisabeth.drzaic@elizabetharden.com www.elizabetharden.com

Estée Lauder Cosmetics GmbH
Mag. Pelzel Marion Band: 1999 07/2002 06/2007

Erika Wolschke

Komplimente für Ihre Schönheit durch individuelle Kosmetikbehandlungen

Fachinstitut für Kosmetik
Dipl. Kosmetikerin Erika Wolschke Band: 12/2007
A-2340 Mödling, Babenbergergasse 5, Top 1 Tel.: +43 2236 29294
e.wolschke@hautkosmetik.at
www.haut-kosmetik.at

Fritsch GmbH Parfumerie - Boutique Iris Bodner
Bodner Iris Band: 06/2006
Gsund & Schön Erwin Zauner
Zauner Erwin Band: 12/2005
Henkel Central Eastern Europe GmbH
Weisz Christian Band: 12/2006
L'Oréal Produits de Luxe Österreich GmbH
Dr. Schmoranzer-Jerabek Andrea Band: 12/2006
Lisa Löhner Fashion Cosmetics VertriebsgmbH
Löhner Lisa Band: 12/2002 03/2005

L'Erbolario Kosmetikprodukte aus der Natur Ambella HandelsGmbH
Gerda Mündler Band: 12/2007
A-1190 Wien, Döblinger Hauptstraße 42
Tel.: 01 5351777 Fax 01 5351777
gerda.muendler@amabella.at www.amabella.at

Michis Piercing Inh. Michaela Winkelmayr
Winkelmayr Michaela Band: 12/2005
Prof. DDr. Johannes Huber Hormonkosmetik
Rica Albrecht Birgit Band: 03/2005
Schajo Erzeugung von Reinigungsmittel & Parfumeriewaren
Schandl Josef Band: 06/2006
Schneider & Piffl OEG
Piffl Peter Band: 12/2006
Shiseido Deutschland GmbH - Niederlassung Österreich
Mag. Stadler Edith Band: 12/2006

CHANNOÏNE

Sonja Miksits Koordination für Channoine Cosmetic
Sonja Miksits Band: 06/2007
A-1040 Wien; Schönbrunner Straße 5/Top 2
Tel.: 01 5871084 sonja.miksits@channoine-partner.com
www.channoine-partner.com/sonja.miksits

Tiroler Steinölwerke Albrecht GmbH & Co KG
Albrecht Günther Band: 06/2007
Wellnesskosmetik Michaela Wentzel-Cornelius
Wentzel-Cornelius Michaela Band: 03/2005
Yves Rocher Schönheitsfachgeschäft Inh.: Frau Sonja Kreitmayr
Kreitmayr Sonja Band: 12/2005

☺ Kosmetika/Dienstleister

Angela´s Haircutters
Buckenauer Angela Band: 03/2005
Anita Zeymer Farb- und Stilberatung
Zeymer Anita Band: 12/2005
Art of Hair Inh. Doppelhofer M.
Doppelhofer Manuela Band: 12/2005
Art of Hairstyle
Liebmann-Hirsch Johannes Band: 06/2006
Atelier für Angewandte Kosmetik - Viola Welsburg
Welsburg Viola Band: 09/2004 12/2006
AURA Fachinstitut für Massage, Kosmetik Fußpflege Gudrun Gödl
Gödl Gudrun Band: 06/2006
Austrian Nail Academy Wien - Cesars Secrets
Hörmann Sandra Band: 06/2006
Bauer & Partner OEG
Bauer Manuela Band: 12/2006
Beauty by SETH - Sabina Hofstädter
Hofstädter Sabina Band: 12/2005

Beauty Sun & Style Helga

Beauty Sun and Style Team Helga Inh. Helga Kupferschmidt
Helga Kupferschmidt Band: 03/2004 06/2007
A-1030 Wien, Ungargasse 45
Tel.: 01 7148215 Fax 01 7148215
helga.kupferschmidt@chello.at

Beauty Vital Ingeborg Spreizhofer
Spreizhofer Ingeborg Band: 03/2005
Biosthetik-Salon - Laserbehandlung Maria Stempfle
Stempfle-Heindl Maria Band: 06/2007
Bräunungsinsel Rannersdorf/Schwechat Marion Koller
Koller Marion Band: 03/2005
Brigitte Atzler Friseursalon

Atzler Brigitte Band: 12/2007
BUNDY BUNDY GmbH
Bundy Hans und Georg Band: 1998 bis 12/2007
c u t Creative & Trendy Hairdesign by Werner Moser
Moser Werner Band: 06/2006
CFB-Studio Fa. Sigmund
Sigmund Regina Band: 03/2005
Channoine Dipl. Beratungsstelle Elisabeth Hainzl-Moser
Hainzl-Moser Elisabeth Band: 12/2005
Chic und Charmant GmbH - Friseur & Kosmetik
Spörl Siegfried Band: 12/2007
City Video
Schweighofer Bianca Band: 06/2007
Coiffeur Brigitte - Brigitte Woldron
Woldron Brigitte Band: 12/2005
Coiffeur Schasching
Schasching Karl Band: 06/2006
Coiffeur Werner Jost
Jost Werner Band: 07/2002 bis 06/2006
Color and Styling by Leo - Inh. Leopold Fleischhacker
Fleischhacker Leopold Band: 12/2006
Cosmetic & Wellness by Elke Kitzmantel
Kitzmantel Elke Band: 06/2006
Cosmetic Salon Nina Inhaberin Nina Wagner
Wagner Nina Band: 06/2006
CP_C Claudia Pölz_Cosmeticstudio
Pölz Claudia Band: 12/2006
Creativ Coiffeur Gert
Sonnenschein Gert Franz Band: 12/2005
Cut care by Hye Intercoiffeur Heinz Hye
Hye Heinz Band: 1999 2000 06/2006

Stylinghouse
SPEZIALIST FÜR HAARVERDICHTUNG UND HAARVERLÄNGERUNG
Damen und Herren Stylinghouse Ingrid Sailer
Ingrid Sailer Band: 12/2007
A-2442 Unterwaltersdorf, Hauptstraße 6
Tel.: 02254 72465 Fax 02622 71319
aon.stylinghaus@aon.at

Damen und Herrenfriseur Drexler
Drexler Karin Band: 06/2007
Damen- und Herrencoiffeur Tina
Schwaighofer Tina Band: 06/2007
Danielas Haarwelt
Steinerberger Daniela Band: 06/2007
Dein Frisör
Zehetner Roswitha Band: 12/2007
Diana Anibas Friseursalon
Anibas Diana Band: 03/2005
Die Haarschneiderei Birgit Frühstück
Frühstück Birgit Band: 12/2005
E & E Hoffmann GmbH
Hoffmann Enka Band: 03/2005

Schnitt Stelle
FA-STI Beratung mit FARBE und STIL
Monika Schwaiger Band: 12/2007
A-2751 Matzendorf, An der Raxstraße 5a
Tel.: 02628 61435 Fax 02628 61435
monika.schwaiger@chello.at www.fa-sti.at

FEET & MORE
Feet & More Zenk Isabella
Isabella Zenk Band: 12/2007
A-1160 Wien, Hasnerstraße 52
isabella.zenk@chello.at

Fifth Avenue Der Friseur Günther Hafner KEG
Hafner Günther Band: 06/2006
Figurella Gabi Koglbauer
Koglbauer Gabi Band: 12/2005
folgeeins werbik
Werbik Athena Band: 06/2006
Fönix Hair Studio Sandberger Helmut
Sandberger Helmut Band: 12/2006
Friseur „La Bionda" Anita Priebernig
Priebernig Anita Band: 12/2007
Friseur Bicker Christopher
Bicker Christopher Band: 06/2006
Friseur Bokor/Fuchs GesnbR
Bokor Dietmar Band: 09/2003 03/2005
Friseur Gabi - Gabriele Stojar
Stojar Gabriele Band: 06/2006
Friseur Ilona & Family Alexander Franz
Franz Alexander Band: 12/2007
Friseur Markus Landerl
Landerl Markus Band: 12/2006
Friseur Markus Unger
Unger Markus Band: 03/2005
Friseur Millet Peter
Millet Peter Band: 06/2007
Friseur Schernhorst Gert
Schernhorst Gert Band: 12/2006
Friseur Susanne Berger
Berger Susanne Band: 03/2005
Friseur Temmel Inh. Christa Felgitscher
Felgitscher Christiana Band: 03/2005
Friseursalon Reiter OEG

Reiter Christian Band: 06/2006
Friseursalon Seidermann
Seidermann-Derschan Ingrid Band: 12/2005
Friseursalon Top Haar - Carconi Marlies
Carconi Marlies Band: 12/2007
Frisiersalon „Susi" Inh.: Susana Galli
Galli Susana Band: 06/2006
Frisiersalon Annemarie Weber
Weber Annemarie Band: 06/2006
Frisiersalon Heinz Schreiner
Schreiner Heinz Band: 12/2005
Frisiersalon Herta Schwertführer
Schwertführer Herta Band: 03/2005
Frisierstube Neubauer Eva
Neubauer Eva-Maria Band: 12/2005
Frisierstube Susanne
Bauer Susanne Band: 03/2005
Frisör Klier GmbH
Krepper Gabriele Band: 12/2006
Frisör Michaela Vlasim
Vlasim Michaela Band: 12/2006
Frisuren & Schönheitswerkstatt Barbara Reichard
Reichard Barbara Band: 12/2006
Frisurenstudio Evelyne Hochgötz
Hochgötz Evelyne Band: 03/2005
Frisurenstudio Gabriela
Gruber Gabriela Band: 06/2007
Fußpflege Veronika Frech
Frech Veronika Band: 12/2005
Gala & Meilinger OEG Haare
Gala Peter Band: 12/2006
Ganzheitliche Farb- und Imageberatung Inh. Claudia Schober
Schober Claudia Band: 03/2005
Gitta's HAIRLIGHT & Beauty
Roske Gitta Band: 12/2007
Goethe Hairpoint - Goethe Frieseur Salon GmbH
Fincan Aysel Band: 03/2005
Haar & Nagel Studio Renate
Haslinger Renate Band: 06/2007
Haar Hand Werk Wiesner Susanne
Wiesner Susanne Band: 12/2006
Haar Studio Michaela Sammer
Sammer Michaela Band: 12/2007
Haar-Cult Födö Andreas
Födö Andreas Band: 06/2006
Haarstudio Gerlinde Hattmannsdorfer
Hattmannsdorfer Gerlinde Band: 12/2005
Haarstudio Leo - Hülya Günaydin
Günaydin Hülya Band: 12/2005
Haarstudio Salon Petra Weiss KEG
Weiss Petra Band: 06/2007
Haarstudio, Kosmetic Handpflege Eva Sonntag
Sonntag Eva Band: 12/2005
Hair & Style Claudia
Staubmann Claudia Band: 06/2006
Hair Supreme Sonja Wurmbrand, Friseur- und Perückenmacher
Wurmbrand Sonja Band: 12/2006
Hair.and.Nature Martina Atzinger
Atzinger Martina Band: 03/2005
Haircult
List Tanja Band: 12/2006
Hairdesign by Krainz, Inhaber Hannes Krainz
Krainz Hannes Band: 12/2006
Hairdesign Neuhold Inh. Beate Kallinger
Kallinger Beate Band: 12/2007
HE Friseur-Salon bei Erika
Hilpold Erika Band: 06/2007
Heidi Fellner Coiffeur
Fellner Heidi Band: 03/2005
Ihr Frisör & Fußpflegesalon Inh. Erika Rainer
Rainer Erika Band: 12/2005
Inge's Salon Inh. Christine Engl
Engl Christine Band: 03/2005
Intercoiffeur Mayer KG
Mayer Margit Band: 12/2006
Intercoiffeur Neunteufl
Neunteufl Petra Band: 03/2005
Irmi Hairstyle & Beauty Irmgard Rettenbacher-Helmberger
Rettenbacher-Helmberger Irmgard Band: 12/2005
Jederman Christian Starz
Starz Christian Band: 12/2005
Klippothek Elisabeth Kostal

Kostal Elisabeth Band 12/2005
Kosmetik Brigitte Fenninger
Fenninger-Gruber Brigitte Band 06/2007
Kosmetik Helene
Schoberwalter Helene Band 09/2004 bis 12/2005
Kosmetik-Fußpflege Dapeci Elisabeth
Dapeci Elisabeth Band. 09/2003 03/2005
Kosmetik-Institut Doris Trettenhahn Fachkosmetikerin
Trettenhahn Doris Band: 12/2005
kultiviert 1 Salon für den Mann Frisör-Fußpflege-Kosmetik-Massage-Haarentfernung Corradi GmbH
Corradi Claudia Band 12/2007
La Vita Frisur, Kosmetik, Wellness - Manuela Schieder
Schieder Manuela Band 06/2006
Lackner Sekyra OHG Frisöre
Sekyra Franz Band 06/2007
Loft Haar Friseursalon
Steinberger Romana Band 06/2006
Magmaier Helmut Maier, Frisör
Maier Helmut Band: 06/2006
Make-up Artist
Benedetter Sergej Band 06/2007
Make up Artist und Hairstylistin
Pleyer Sabine Band 12/2007
Men & Women Friseur und Nagelstudio Renate
Poinstingl Renate Band: 12/2007
Mike Fössleitner Friseurteam
Fossleitner Michael Band: 12/2006
Mobil - Friseur Margarethe Jöbstl
Jöbstl Margarethe Band: 06/2006
Modefriseur Salon Carlo Inh Kral Karl
Kral Karl Band. 03/2005
Moni's Haar Genau
Jannes Monika Band 06/2007
Musyl Atmosphair Hairhunter - Buchhaltung und Lohnverrechnung
Musyl Franz Band: 12/2006
NAGELneu bei Christine
Oberländer Christine Band: 12/2007
Nagelstudio Bi Walter
Walter Brigitte Band 2001 07/2002 12/2005
Naturkosmetik Gabriela Schachner
Schachner Gabriela Band 03/2005
Parfümerie Medusa Zigna - Vallazza
Vallazza Daniel Band 12/2006
Peka Kosmetik GmbH
Karakassoglou Andreas Band 06/2007
Pure Hair Monika Westrup
Westrup Monika Band 03/2005
R. Pikal GmbH - Art of Cosmetic
Herzog Bettina Band: 12/2006
Ramona Friseur & mehr - Ramona Haselmaier
Haselmaier Ramona Band 12/2005
Rath® Frisuren Christian KG
Rath Christian Band 12/2006
Rieger Birgit & Dax Christoff OEG
Dax Christoff Band 12/2006
Rieger Birgit Band 06/2006 12/2006
Salon Brigitte M. Fischer
Fischer Brigitte Margarethe Band 06/2007
Salon Chantal - Ilse Brunnauer-Schürl
Brunnauer-Schürl Ilse Band: 1998 12/2005 06/2007
Salon Editha, Editha Krenner
Krenner Editha Band. 03/2005
Salon Ida Maria
Lechner Ida Maria Band 03/2005
Salon Kohler Frisur + Duft
Kohler Herbert Band 06/2007
Salon Marlene Damen und Herrenfriseur
Jungherr Marlene Band 12/2005
Schneideraum Andreas Mayer
Mayer Andreas Band 06/2007
Schnittpunkt
Mußbacher Renate Band: 12/2007
Schnittpunkt Marion Reinprecht
Reinprecht Marion Band 12/2005
SD-Frisuren Damen - Herren Inh. Doris Schneider
Schneider Doris Band: 12/2005
Sieglinde Svoboda GmbH - Kosmetik
Svoboda Sieglinde Band: 1998 12/2005
Sonja Muller Diabetiker Hand- und Fußpflege Ganzkörper-Enthaarung
Müller Sonja Band: 2000 2001 06/2007

StoBa

StoBa Seifenmanufaktur GmbH
Sonja Baldauf Band: 06/2007
A-1030 Wien; Hintzerstraße 6
Tel.: 01 7153171 Fax 01 7120303
kontakt@stobaseife.at www.stobaseife.at

Studio Michaela
Kosmetik und Fusspflege

Studio Michaela Kosmetik - Fußpflege Neuburger Michaela
Michaela Neuburger Band: 06/2007
A-1090 Wien; Alserbachstraße 8
Tel.: 01 9449595 Fax 01 2765095

Studio Michaela Kosmetik - Fußpflege Neuburger Michaela
Neuburger Michaela Band 06/2007
Team Alex haute coiffure
Marinkovic Stanimir Band 06/2006
Trend Haarstudio Andrea

Knapp Viktoria Band: 12/2007
Tropic Sun Sonnenstudio
Ing. Slavik Andreas Band: 12/2005
Ultimativ Group
Raitz Andreas Band: 03/2005
Wamser
Wamser Karin Band. 12/2006
Wellness Point
Landschau Sabine Band: 06/2007
Wellness Zentrum Wieden Erika Stampfer
Stampfer Erika Band: 12/2005
x-tream for young hair Sandra Schwarz
Schwarz-Schenk Sandra Band: 12/2006
Yves Rocher Schönheitsfachgeschäft Inh. Christa Traunfellner
Traunfellner Christa Band: 12/2007

Spielwaren, Büroartikel

A4 Schreibwaren Büroartikel Computerzubehör Kopieren-Drucken Grafik
Scheutz Wilhelm Band: 06/2006
Gisela Gabauer Spiel - Spaß - Geschenke - Bürofachgeschäft
Gabauer Gisela Band: 03/2005
Kinderwelt Spielwaren Fa. Norbert Lacher
Lacher Norbert Band: 12/2005
Michael Traxler Büro - Papier - Bücher - Spiele
Nigischer Angelina Band: 06/2006
Playtime Inh. Jürgen Strasser
Strasser Jürgen Band: 06/2006
Spiel-Hobby-Lederwaren GmbH Falk
Falk Josef Band: 12/2005
Spielwaren Struwwelpeter Othmar Seidl
Seidl Otmar Band: 12/2005
Spielzeugschachtel HandelsgmbH
Sühs Peter Band: 12/2006
Th. Kollm KEG - Bürobedarf und Drucksorten
Schwarz Ursula Band: 12/2006

Ballsport

Ohne Angabe der Dienststelle
Prohaska Herbert Band: 1999 bis 12/2007
A1 Bregenz Handball
Mag. Frühstück Roland Band: 06/2006
AFM GmbH
Ludwig Alfred Band: 12/2006
FK Austria MAGNA
Polster Anton Band. 12/2005 bis 12/2007
Frank Stronach Fußballakademie
Mag. Schörg Karl Band: 12/2005
Go Sports HandelsgmbH
Obrecht Gerald Band: 12/2005
Golfclub München-Riedhof e.V.
Bernardo Helmut J. di Band: 03/2005
FC Dornbirn 1913
Höfle Werner Band: 12/2006
SK Puntigamer Sturm Graz Wirtschaftsbetriebe GmbH
Stroicz Gerhard Band: 03/2005
Soccer Terminal Internetdienstl. GmbH
Mandl Daniel Band: 12/2007

Sportpreise
Kerschbaumer

Sport-Preise Kerschbaumer
Silvia Kerschbaumer Band: 12/2007
A-2700 Wiener Neustadt, Gerasdorfer Gasse 25
Tel.: 02622 24483 Fax 02622 2448310
s.kerschbaumer@pokale.co.at www.pokale.co.at

Tabak-Trafik Wilhelm Kreuz
Kreuz Wilhelm Band: 12/2007
VfB Nordea Admira Wacker Mödling
Wagner Michael Band: 03/2005 bis 12/2007

Kampfsport, Schießen

Bogensport Traxler Inh. Helmuth Traxler
Traxler Helmuth Band. 12/2005
Budoclub Wien

Seisenbacher Peter Band 07/2002 bis 12/2007
Frohner-Waffen Robert Frohner
Frohner Robert Band: 12/2007
Internationales Kampfsportcenter Tosan
Haberl Franz Band 12/2005
Karate-Club-Liesing
Ing. Vasek Gerald Band: 06/2006
Stapro Sportartikel Großhandel GmbH
Staudinger Herbert Band: 12/2006

Leichtathletik

Landessportdirektion des Landes Oberösterreich
Kiesl Theresia Band 06/2004 bis 03/2005

Rennsport

Diagnosezentrum Donaustadt GmbH-
Prof Dr Gerhart Alth - Dr Günther Alth
Fachärzte für Radiologie OEG
Dr med Günther Alth Band 06/2007
A-1220 Wien; Donaustadtstraße 1
Tel 01 2033126 Fax 01 2027373
ordination@roentgen-alth.at www.roentgen-alth.at

Motorrad Schmidinger Rosemarie Schmidinger Verkauf-Zubehör-Reparatur
Schmidinger Karl Band: 12/2005
OSK - OAMTC - Oberste Nationale Sportkommission f den Kraftfahrsport
Wagner Kurt Band 12/2005
Reitsportzentrum Sportunion RFV St Stephan
Bayer Elfriede Band 12/2005
Wiener Trabrennverein
Popinger Michael Band 07/2002 06/2006

Sonstiges

ASKO Bundesorganisation - Generalsekretariat
Maurer Michael Band: 2001 12/2005
ASKÖ Burgenland
Habeler Josef Paul Band 12/2007
Christin Kuhnert Center Circle, Pilates Studio
Kuhnert Christin Band 03/2005
Fa Mag Christina Maria Hack
Mag Hack Christina Maria Band 12/2005
Fa Roland Regnemer
Regnemer Roland Band 12/2005
Fit for Life
Mörl Marko Band 06/2006
Islandpferdehof Piet Hoyos, Gaststätten- und Pensionsbetrieb
Hoyos Pierre Band 12/2007
Karl Division Müllner KEG
Dolischka Osmunde Band 06/2006
Österreichischer Touristenklub
Gapp Gernot Band 12/2006

GEHsund & FIT
mit
NORDIC WALKING
GEHsund & FIT, Mag Karoline Scharnagl, LL M
Mag LL M. Karoline Scharnagl Band 06/2007
A-1160 Wien, Paletzgasse 36/8
Tel.: 01 9237077
karoline.scharnagl@chello.at

Österreichisches Olympisches Comité
Dr Jungwirth Heinz Band 12/2005
ÖSV
Mag Innauer Anton Band: 07/2002 bis 12/2007
Peeroton Warenhandelsgesellschaft mbH Nfg KEG
Trippl Andreas Band: 12/2006
Prana - das Yoga-Studio
Mag Welsch Isabella Band: 12/2005
Sabina Fertig-Wesemann Sportveranstaltungen
Fertig-Wesemann Sabina Band 03/2005
SC und Sport Ossi Feichtinger KEG
Feichtinger Oswald Band: 12/2005
Simon Bauregie und Simon Reitsport GmbH
Simon Hugo Band: 1999 bis 03/2005
Sport Equipment Johann Strutzenberger
Strutzenberger Johann Band: 12/2006
Sport Eybl & Sports Experts GmbH
Wetzelsberger Christian Band. 12/2007
Sportgerätevermietung Johanna Miiko
Miiko Johanna Band. 12/2005
Sporthaus „Rih" - Franz Hamedl
Hamedl Franz Band 06/2006
Tanzstudio Palmya Hazar Mirzo
Mirzo Hazar Band 06/2007

Wassersport

Action Diving Austria - Käferböck Peter Tauchschule
Kaferböck Peter Band 1999 06/2006
e V Wassersportclub Water-World
Andre Wolfgang Band: 12/2006
Kelenik Zsolt Union Yacht Club
Kelenik Zsolt Band: 12/2007
Motorbootfahrschule Wolf
Mag Wolf Martin Band 12/2006
Motorbootschule Zahradnik
Zahradnik Klaus Band 12/2006
Peter Frisch GmbH
Frisch Peter Band: 03/2005
Seastar Tauchsport GmbH
Gebel Verena Band. 06/2006
Segel- und Surfschule Krumpendorf
Dr Weiss Christiane Gabriela Band 12/2005
Tauchcenter Szente Dietmar

Szente Dietmar Band: 06/2006
Tauchertreff Günter Graschopf
Graschopf Günter Band: 12/2005
Tauchstudio Vienna Gerárd Kramer
Kramer Gerárd Band: 06/2006
Union - Wassersportzentrum
Wimmer Georg Band: 12/2006
Wasserschischule Thomas Grabner Trainings-Center
Grabner Thomas Band: 06/2006
Yacht-Schule-Koller
Koller Wolfgang Band: 03/2005

Wintersport

Charly Kahr GmbH
Kahr Charly Band: 06/2004 bis 03/2005
Franz Klammer GmbH
Klammer Franz Band: 1998 bis 12/2007
Global Sports Technologies
Ing. Berger Thomas Band: 03/2005
Österreichischer Eishockeyverband
Dr. Kalt Dieter Band: 12/2005 bis 12/2007
Österreichischer Rodelverband
Wagner Nikolaus Band: 09/2004 03/2005
Znenahlik & Kucera OEG
Znenahlik Walter Band: 12/2005

Transport und Verkehr

Ohne Angabe der Dienststelle:
Butkereit Hans-Thomas Band: 12/2007
Dietrich Albert Band: 12/2005
Schürhagl Gerhard Band: 12/2005
Wlcek Erich Band: 12/2005

AD Mietwagen Service GmbH
Mag. Sernetz Andreas Band: 12/2005
Mag. Flandorfer Michael Band: 12/2006
Anton Gabriel Handel & Transport GmbH
Gabriel Dietmar Band: 12/2006
ASFINAG AG
Mag. Dr. Schlederer Margit Band: 06/2006
Austrian Airlines Österreichische Luftverkehrs AG Human Recources
Mag. Abpurg Walter Band: 06/2006
Bapperger & Kalchhauser OEG
Bapperger Alexander Band: 12/2006
Bieringer & Partner Transport GmbH
Bieringer Johann Band: 12/2007
Bohac Dieter, Taxigewerbe
Bohac Dieter Band: 06/2006
Böhm Transport GmbH
Bohm Helmut Band: 06/2006
CAT - City Air Terminal BetriebsgmbH
Mag. Pulker-Rohrhofer Doris Band: 06/2006
Charterline Autovermietung GmbH
Jovic Verica Band: 06/2006
Chemcargoconsult GmbH
Pötsch Johann Band: 06/2006
City-Courier Transport & Logistik GmbH
Platzer Wolfgang Band: 06/2007
CVR Spedition & Lagerlogistik GmbH
Cvörnjek Richard Band: 06/2006
DDSG-Blue Danube Schiffahrt GmbH
Windhager Stefan Band: 03/2005
DDSG-Cargo GmbH
Kuhn Karl-Heinz Band: 06/2007
Petschnig Herbert Band: 12/2007
Delacher Logistics AG + Co KG
Gau Gerhard Band: 06/2006
DHL Express (Austria) GmbH
Schiefermayer Christopher Band: 06/2006
Diamond Maintenance GmbH
Dipl.-Ing.(FH) Ennengel Stefan Band: 12/2007
Donau Schiffahrt Pyringer - Zopper
Zopper Herbert Band: 06/2006
DPD Depot 625 Lagermax Paketdienst GmbH & Co KG
Opelz Edgar Band: 12/2005
Drescher Line
Drescher Hermann Band: 12/2005
Easy Shipping GmbH - Shipbrokers & Forwarding Agents
Dipl.-Kfm. Gobovic Marijan Band: 12/2006

DUVENBECK

DUVENBECK Logistik GmbH
Mag. Norbert Joichl Band: 12/2007
A-8042 Graz-St. Peter, Styriastraße 31
Tel.: 0316 40756657 Fax 0316 40756653
njoichl@duvenbeck.de www.duvenbeck.de

EHG Ennshafen GmbH
Mag. Hammerer Franz Band: 06/2006
Entsorgungslogistik Austria GmbH
Ing. Havlicek Herbert Band: 12/2005
Express-Interfracht Internationale Spedition GmbH
Holzinger Leopold Band: 12/2006
Fa. Frar Taxi- und Mietwagenbetriebs GmbH
Frittum Helmut Band: 03/2005
Fa. Nikolaus Meschick
Meschick Nikolaus Band: 12/2005
Fahrschule Mayer Service GmbH
Knaus Horst Band: 03/2005
Fahrschule Peter. Inhaber Ing. Peter Unteregger
Ing. Unteregger Peter Band: 12/2007
Flege Euro-Logistics Austria GmbH
Peklar Thomas Band: 06/2007
First Class Taxi Pruggmayer
Pruggmayer Friedrich Band: 12/2006
Fischamend Taxi Kleintransporte Fam. Potucek Johannes Potucek
Potucek Johannes Band: 06/2003 12/2005
Frachtmeister GmbH - Internationale Spedition
Minichmayr Peter M. Band: 12/2005
Franz Stastny Speditions GmbH
Stastny Franz Band: 12/2006
Friedrich Reutner GmbH Sägewerk - Transporte
Ing. Reutner Friedrich Band: 06/2006
Frouz-GmbH Transporte - Erdarbeit
Frouz Lore Band: 06/2006
Funk-Taxi-Boucek GmbH
Boucek Roland Band: 03/2005
G. Englmayer Spedition GmbH
Hruby Andreas Band: 03/2005
Gangl Taxi-Mietwagen GmbH - Kleinbusse für Freizeitfahrten, Ausflugsfahrten und VIP-Transfers
Gangl Herbert Band: 03/2005
Gebrüder Weiss GmbH
Bauer Jürgen Band: 06/2003 12/2005
Ebner Markus Band: 03/2005
Allmann Bernhard Band: 12/2005
Gerhard Aschauer Transporte-Taxi-Krankentransporte
Aschauer Gerhard Band: 12/2007
Global Mail (Austria) GmbH
Mag. Klusacek-Schubert Petra Band: 12/2006
Globcargo SpeditionsgmbH
Djukic Daniel Band: 12/2005
Grazer Stadtwerke AG - Verkehrsbetriebe (GVB)
Dipl.-Ing. Solymos Andreas Band: 12/2007
GS1 Austria GmbH
Burian-Braunstorfer Eva Maria Band: 09/2003 06/2007
Gutmayer GmbH - Transporte
Gutmayer Horst Band: 12/2006
H. Janits GmbH - Kühltransporte und Handel
Janits Heinz Band: 12/2005
Haberl Müll- und Containerdienst
Haberl Friedrich Band: 12/2007
Hasenleithner GmbH & Co KG Internationale Transporte
Hasenleithner Elfriede Band: 06/2006
Haslinger Taxi- u. Mietwagen GmbH - Abteilung Transport
Haslinger Johann Band: 12/2006
Hochstubai-Liftanlagen GmbH
Schönherr Karl-Heinz Band: 06/2006
HTS Transporte GmbH & Co KG
Troppmair Hubert Band: 12/2007
IF Logistik GmbH
Freuer Irene Band: 03/2005
Int. Transporte Sand und Schotter Gröller KEG
Gröller Friedrich Band: 12/2005
Inter-Tours Transport- und Mietwagenunternehmen Kiszner A.
Kiszner Alexius Band: 12/2006
Iveco Austria GmbH
König Thilo Band: 12/2007
J. Beninger GmbH Transport und Botendienst
Beninger Johann Band: 06/2006
Jakadofsky GmbH
Jakadofsky Peter Band: 06/2007
Jerich Austria Spedition GmbH
Jerich Herbert Band: 12/2005
Johann Säckl GmbH - Baumeister und Transporte
Säckl Johann Band: 12/2005
Kleintransporte Georg Mandowski
Mandowski Georg Band: 03/2004 06/2006
Kühne + Nagel GmbH
Hafner Martin Band: 12/2007
Linhart Truck Service GmbH
Linhart sen. Harald Band: 07/2002 12/2005
Logis Industriedienstleistung GmbH
Ing. Trinkl Erwin Band: 06/2006
Logistik & Transport GmbH
Ing. Steinwender Ernst Band: 06/2007
Logistik Service GmbH
Mag. Janecek Christian Band: 12/2005
Loomis Österreich GmbH
Strahlegger Klaus Band: 12/2007
Multinaut Donaulogistik GmbH
Jedlicka Peter Band: 09/2004 03/2005
Navromsa AG Basel - Agentur Wien
Dipl.-Ing. Capatu Alexandru Band: 06/2006
Nordisk Transport Rail Austria GmbH
Lang Wolfgang Band: 12/2006
ÖBB - Infrastruktur Bau AG

Dipl.-Ing. Bauer Franz Band: 12/2007
Ing. Zehetgruber Erich Band: 12/2005 bis 12/2006
ÖBB - Personenverkehr AG
Dipl.-Kfm. Goldmann Wilhelmine Band: 07/2002 12/2005
Mag. Dr. Fülöp Martin Band: 12/2007
ÖBB Postbus GmbH
Wanek Daniela Band: 12/2005
ÖBB Technische Services
Mag. Aschl Harald Band: 12/2007
Obermair Transporte - Erdbau GmbH
Obermair Alois Band: 06/2007
OK-Service Philipp Eger
Eger Philipp Band: 06/2006
ÖMTV Österreichischer Möbel-Transport-Verband
Hanke Walter Band: 06/2006
Österreichische Post AG
Brünner Walter Band: 03/2005
Mag. Kabas Ernst Band: 06/2006
Lorenz Thomas Band: 03/2005
Unter Wolfgang Band: 06/2007
Weber Martin Band: 06/2007
OVT Logistikzentrum GmbH Internationale Spedition
Oniga Gelu Band: 12/2005
Pabco GmbH
Dipl.-Ing. Peschev Peter Band: 12/2005
Paul Klacska GmbH
Ing. Mag. Klacska Alexander Band: 12/2007
Preitensteiner & Hörhan Transport GmbH
Hörhan Martin Band: 12/2006
R & W Spedition GmbH
Wallinger Anton Band: 12/2003 12/2005
Raab-Oedenburg-Ebenfurter Eisenbahn AG
Dr. Székely Csaba Band: 06/2006
Raabersped Speditions GmbH
Potvorszki Zoltan Band: 12/2007
Rail Cargo Austria AG
Fikar Heinz Band: 12/2006
Fuchs Andreas Band: 12/2006
Schmidt Ferdinand Band: 12/2005
Rail Services International Austria GmbH
Dipl.-Ing. Rössler Reinhard Band: 06/2006
Rheinische Ölleitungs GmbH
Ing. Kolb Gunter Band: 12/2005
Rudolf Roock Transeuropa Haus-Haus Speditions KG
Penic Horst Band: 06/2007
S-Trans Johann MG Semmler
Semmler Johann Michael Band: 06/2006
Scania Österreich GmbH - Filiale Brunn
Ing. Bauer Georg Band: 06/2007
Schenker & Co AG
Mag. Eisler Thomas Band: 06/2007
Mag. Fradinger Rainer Band: 12/2007
Lippstreu Klaus Richard Konrad Band: 06/2007
Meyer Michael Band: 12/2006

Markovits Frank Band: 06/2007
Schenker Railog GmbH
Zinkl Herbert Band: 12/2006
SCHIG mbH - Schieneninfrastruktur- Dienstleistungsgesellschaft mbH
Mag. Santer Martin Band: 06/2006
SETG Salzburger Eisenbahn Transport Logistik GmbH
Pitterka Gunther Band: 12/2006

Signalbau Huber

Signalbau Huber Verkehrstechnik GmbH
Ing. Andreas Riemer Band: 06/2007
A-1150 Wien, Nobilegasse 23-25
Tel.: 01 983576311 Fax 01 983576313
andreas.riemer@signalbau-huber.at www.signalbau-huber.at

Skiliftgesellschaft Hochfügen GmbH
Fiechtl Josef Band: 12/2007
Slobodanka Radisavljevic GmbH - Taxiunternehmen
Radisavljevic Slobodanka Band: 12/2005
Spari Transporte GmbH
Spari Rudolf Band: 12/2006
Sped. Saexinger & Co GmbH
Mag. (FH) Böntner Karl Band: 06/2007
SSN-Wien Sedin Svraka Transporte
Svraka Sedin Band: 06/2006
Steirische Motorflug-Union Flugsportverein- Motorflugschule
Luftfahrtunternehmen
Zöhrer Josef Band: 06/2006
Stöger Wilhelm GmbH Transporte - Baggerungen Brennstoffe - Heizöle
Stöger Wilhelm Band: 12/2005
Straßenmeisterei Grein
Knoll Ignaz Band: 06/2006

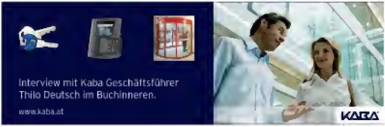
SYSTEM LOGISTIK

Systemlogistik Distribution GmbH
Waltraud Hafenscher Band: 06/2007
A-1090 Wien, Althanstraße 12
Tel. 01 3199191 Fax 01 319919120
waltraud.hafenscher@systemlogistik.at www.systemlogistik.at

Talat El-Hadad KEG Personenbeförderung Kleintransport
Dipl.-Ing. Dr. El-Hadad Talat Band: 12/2006
Taxiunternehmen Peter Ceckovic
Ceckovic Peter Band: 12/2005
Thales Rail Signalling Solutions GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Veider Alfred Band: 12/2007
TNT Innight Austria GmbH
Sowak Friedrich Band: 12/2007
Toyota Industriefahrzeuge Toyota Tsusho Austria GmbH
Pilz Michael Band: 12/2006
Transline Transportagentur GmbH
Mandler Hans-Peter Band: 12/2005
Transporte Erlacher Inh. Ulrike Erlacher
Erlacher Ulrike Band: 12/2006
TransSystems Development & Research GmbH
Dipl.-Ing. Klar Alexander Band: 06/2007
TVS Transport Vermittlungs- und SpeditionsgmbH
Neumeister Christa Band: 03/2005
Verein Waldviertler Eisenbahnmuseum Sigmundsherberg
Ohlknecht Rupert Band: 06/2007
Verkehrsverbund Ost-Region (VOR) GmbH
Dabsch Gerhard Band: 12/2006
Novy Manfred Band: 06/2003 03/2005
Vienna International Beteiligungsmanagement GmbH
Mag. Zipperer Karin Band: 12/2007
Vossloh Kiepe GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Dlaska Hubert Band: 06/2007
Austro Control GmbH - Flugsicherungsstelle Wien
Ing. Neubauer Andreas Band: 12/2007
Wiener Hafen u. Lager Ausbau u. Vermögensverwaltung GmbH A& Co KG
Lutz Harald Band: 12/2007
Wiener Lokalbahnen Verkehrsdienste GmbH
Flaschberger Dietmar Band: 06/2006

Alarmanlagen und Sicherheitssysteme

A.R.S. Alarm & Raumschutz GmbH Nfg KG
Stockinger Peter Band: 06/2006
BLITZKO Sicherheitstechnischer Anlagenbau und Handel GmbH
Sagris Andreas Band: 12/2007
Blocked Alarmanlagen - Sicherheitssysteme Dipl.-Ing. Tome Lozanovski
Dipl.-Ing. Lozanovski Tome Band: 06/2007
Böhm-Mitsch Sicherheitstüren GmbH
Stummerer Erwin Band: 06/2007
Dipl. Ing. Hans Ellbogen Nfg. GmbH
Dipl.-Ing.(FH) Ellbogen Georg Band: 12/2006
DOM Sicherheitstechnik GmbH
Pfetterbauer Markus Band: 03/2005
Eliteschloß GmbH - Schließ- und Sicherheitstechnik
Horvath Willi Band: 12/2005
Firma Josef Lampl - Schließzylinderfertigung
Lampl Josef Band: 06/2006
HG-Guarding Heinz Gerstenich
Gerstenich Heinz Band: 12/2005
Institut zur Förderung von Brandschutz und Sicherheit WLFV - IFBS
Ing. Schieler Anton Band: 06/2007
InterBiometrics Zugangssysteme GmbH
Wolfram Peter Band: 06/2006
Kaba GmbH
Deutsch Thilo Band: 06/2007
LST Labor Strauss Sicherungsanlagenbau GmbH



Ing. Fassl Gerhard Band: 12/2007
Objektservice Favorit Reinigung - Bewachung - Verleih Krauss GmbH
Krauss Wolfgang Band: 12/2006
Peter Haid KG
Haid Peter Band: 06/2007
Schloss & Riegel Sicherheitstechnik
Arthofer Gerhard Band: 06/2007
Schlüssel - Schloß - Tresorzentrale - prot. Firma Erich Guldenbrein Inh. Michael Guldenbrein
Guldenbrein Michael Band: 12/2007
Sicherheitstechnik Schutzengel GmbH
Ing. Breuer Stefan Band: 12/2005
Weinrauch OEG Universeller Feuerschutz Überprüfung Füllung samtl. Feuerlöschertypen Beratung und Verkauf
Weinrauch Robert Band: 12/2006

Audio, Video, Hifi - Handel

Elektrohandel Radio Pölz KG
Ing. Weissborn Walter Band: 12/2008
Funkberater Elektro Gutmann GmbH
Ing. Gutmann Herbert Band: 12/2005
Manfred Böhm Effective Sound GmbH
Böhm Manfred Band: 12/2005

POWERPLAY 5.1

Andreas Kobermeyer
Heimkinos optimal „ERLEBEN“ Verkauf & Installation
Andreas Kobermeyer Band: 06/2007
A-2700 Wiener Neustadt; Grazer Straße 63 /Top B
Tel.: 02622 20393 kobermeyer@powerplay.at
www.powerplay.at

Roland Koller Homecinemas
Koller Roland Band: 03/2005

Elektroinstallationen und Beleuchtung

BG Brüder Gros Elektro- und Telefonanlagenbau GmbH
Hofstatter Ludwig Band: 1998 2001 12/2005

BOTZ

Botz Agentur für Licht und Möbel
Karl Botz Band: 12/2003 06/2007
A-1080 Wien, Bennogasse 24
Tel.: 01 40813740 Fax 01 408137422
botz@botz.at www.botz.at

CBE Christian Bartsch Elektroinstallationen beh. konz. Elektrotechniker
Bartsch Christian Band: 12/2005
Elektro - Peter Kirchler GmbH
Kirchler Peter Band: 12/2007
Elektro Flörl OEG
Flörl Peter Band: 12/2007
Elektro Neuböck GmbH & Co KG
Neuböck Alexander Band: 06/2006
Neuböck Christian Band: 12/2005
Elektro Pühringer - Alfred Pühringer Elektrounternehmen
Pühringer Alfred Band: 12/2005
Elektro Spitzer
Spitzer Herbert Band: 12/2005
Elektrosompek GmbH - Installation Netzwerktechnik Handel
Petermandl Dietmar Band: 12/2005
Elektrotechnik Hanreich Anton
Hanreich Anton Band: 08/2007
FLECK Elektroinstallationen GmbH
Stuppacher Marianne Band: 12/2007
Fürth GmbH Elektro - Installationen
Furth Bernd Band: 06/2007
Ing. Stefan Reiss Elektroinstallationen GmbH
Ing. Reiss Stefan Band: 12/2005

G-W-H Installateur Eva Peter RNF Tibor Peter GmbH
Eva Peter Band: 06/2007
A-1030 Wien, Matthausgasse 9
Tel. 01 7146765 Fax 01 7131065

Johann Pichler Elektrounternehmen GmbH
Pichler Johann Band: 12/2006
Juma GmbH Leuchten
Mag. Juma Karim Band: 12/2005
Kammerhofer & Co GmbH Elektrotechnisches Installationsunternehmen
Flath Andreas Band: 06/2007
Kransteiner GmbH Blitzschutz- und Erdungsanlagen Erzeugung v. Blitzschutzmaterial
Kransteiner Arno Band: 12/2006
Lichtshop Handels- und Vertriebs GmbH
Ing. Viehbäck Josef Band: 12/2005
Light & Motion Lichttechnik GmbH
Dipl.-Ing. Habel Helmut Band: 07/2002 09/2003 12/2003 12/2005
Lobmeyr® - Zahn Beleuchtungsabteilung - Lighting Department Jos. Zahn & Co GmbH
Rath Stefan Band: 12/2005
Ludwig Leuchten, J. u. M. Mitterbauer GmbH
Ing. Mag. Mitterbauer Markus Band: 12/2007
Pani Projection and Lighting Vertriebs GmbH
Mag. Sautter Markus Band: 12/2005
Paulmann Licht GmbH
Slama Christian Band: 06/2006
PNP Netzwerk- und Elektrotechnik GmbH
Nendwich Andreas Band: 12/2006
RIDI Leuchten GmbH
Werner Franz Band: 03/2005
Schreiner Leuchten, Franz Schreiner GmbH
Prenner Christine Band: 12/2006
Täubl Elektroinstallationen KEG
Täubl René Band: 06/2006
Thomas-Leuchten Dolores Gruber
Gruber Dolores Band: 03/2005
Trendlight Andreas Buttinger - Beleuchtungstechnik Konzept und Vertrieb
Buttinger Andreas Band: 12/2005

Gas, Wasser, Heizung, Sanitär, Klimatechnik

A E T Catomio & Draxler OEG
Ing. Catomio Wolfgang Band: 12/2006
Alternative Wärme Technik Höchsmann und Posch OEG
Höchsmann Stefan Band: 06/2003 12/2005
Andrea Frais Rauchfangkehrerbetrieb
Frais Andrea Band: 12/2007
Angermaier Gebäudetechnik GmbH
Ing. Angermaier Kurt Band: 12/2005
Bad & Heiztechnik Kindermann GmbH
Ing. Kindermann Alexander Band: 12/2007
Bio Aktiv Günther Johann - Wasser- und Wärmetechnik GmbH
Günther Johann Band: 06/2007
Christian Wegscheider Sanitär - Heizung
Wegscheider Christian Band: 06/2006
Cmatzinger Heizung - Bäder - Planung - Montage Ing. Christian Matzinger
Ing. Matzinger Christian Band: 12/2006
CMC Kachelofenbau GmbH - Ofenwelt-Senger Hafnermeister
Senger Christian Band: 12/2005
Dämon-Hochmayr Installationen GmbH
Hochmayr Gerhard Band: 03/2005
DEVI Austria GmbH
Graupner Manfred Band: 12/2005
Edwin Friesnig Gas - Wasser - Heiztechnik GmbH
Friesnig Edwin Band: 06/2007
Elektro Stingeder-Dobesberger Elektroinstallation, Regeltechnik, Öl- und Gasbrenner-Service
Stingeder Rudolf Band: 12/2005
Elektro Korkisch Gerhard Korkisch GmbH Elektro Gas Wasser Heizung Solar- und Haustechnik
Korkisch Gerhard Band: 2000 12/2005
Mag. Hnidek Peter Band: 12/2007
Energietechnik - InstallationsgmbH
Maglot Erwin Band: 06/2006
Energietechnik Bogner GmbH
Bogner Robert Band: 12/2007
Erich Blabensteiner Lüftung Klimatechnik
Blabensteiner Erich Band: 12/2005
Erich Hauer Sanitär- und Heizungsanlagen GmbH
Hauer Hedwig Band: 12/2006
Erwin Steiner GmbH & Co KG Installateur
Steiner Erwin Band: 12/2007
Freller August, Installateur
Freller August Band: 12/2005
Friedrich Neidhart GmbH
Prinz Agnes Band: 06/2006
Gas - Wasser - Heizung - Solar J. Stettner GmbH
Amon Martina Band: 07/2002 12/2005
Gas-Wasser-Heizung Installationen Andreas Pöschl GmbH
Pöschl Andreas Band: 06/2006
Haberl Energieanlagen GmbH - Gas - Wasser - Heizung - Lüftung
Haberl Heinrich Band: 12/2005
Hafner Installationen KG
Seebacher Franz Band: 12/2005
Haustechnik Spindler
Spindler Hermann Band: 06/2006
Heizung & Sanitär Ing. Ewald Janska Beratung - Planung - Ausführung
Ing. Janska Ewald Band: 06/2006
Heizung - Lüftung - Gas - Wasser Hainböck GmbH
Ing. Hainböck Bernhard Band: 12/2005
Hellbrok Umwelttechnik GmbH
Hell Georg Band: 03/2005
Herold Klima- und Kälteanlagen GmbH

www.sanfix.at
SANFIX
Installations- und
Handelsgesellschaft m.b.H.
Gas - Wasser - Heizung
1210 Wien, Jedleseerstraße 74
e-mail: sanfixgmbh@aon.at
Tel. 01 270 33 56
Fax 01 270 33 56 20

Herold Martin Band: 12/2007
HGA GmbH Haus- und Gebaudeautomation
Ing. Rauch Harald Band: 12/2006
Horst Jäger GmbH Gas - Wasser - Heizung
Jäger Christian Band: 03/2005
HSA Heizung Sanitär Scharrenbroich GmbH Alternativenergie
Scharrenbroich Eugen Band: 12/2005
HTS Öl - Brennerservice Schierl Franz
Schierl Franz Band: 12/2005
I Center-Menhart Installations GmbH
Ing. Menhart Martin Band: 12/2006
IHO - Industrie & Handelsvertretung Osthoff Klaus-Peter Osthoff
Osthoff Klaus-Peter Band. 06/2006
Ing. Andreas Bock Techn. Büro - Ingenieurbüro für Maschinenbau, techn Gebäudeausr. u. Energieplanung
Ing. Bock Andreas Band: 06/2006
Ing. Christian Richtinger
Ing. Richtinger Christian Band: 06/2006
Ing. E. Kurz GmbH
Ing. Kurz Ernest Band: 12/2005
Installateur Gerhard Spandl Heizung Sanitär
Spandl Gerhard Band: 03/2005
Inthaler & Plöchl OEG - Gas, Wasser, Heizung, Solar
Inthaler Christian Band: 12/2006
KLIMAzone GmbH
Dipl.-Ing. (FH) Richtsfeld Horst Band: 12/2006
Klose & Bürscher Planung und Installation für Haustechnik GmbH
Schneider Josef Band: 12/2007
Koller Peter Beratung - Verkauf Heiztechnik
Koller Peter Band: 12/2006
Kugler GmbH Bad - Heizung - Umwelttechnik
Kugler Wilfried Band: 12/2005
Kusa Haustechnik Sandler & Grötzl
Grötzl Michael Band: 12/2006
Ludwig Bartu Nachfolger Brankovic Dragisa KEG Gas - Wasser - Heizung
Brankovic Dragisa Band: 06/2006
Markus Janek Rauchfangkehrermeister, Feuerlöscher Verkauf, Prüf- und Fülldienst
Janek Markus Band: 12/2007
Max Sulzbacher Spenglerei - Installationen - Heizungsbau
Sulzbacher Maximilian Band: 03/2005
MM Greinitz
Zmugg Franz Band: 03/2005
Neuhauser-Speckstein-Öfen GmbH & Co. KG
Neuhauser Kurt Band: 12/2007
Ofenbau Scheibl
Scheibl Thomas Band: 12/2005
Österreichischer Kachelofenverband - Versuchs- und Forschungsanstalt der Hafner Österreichs
Dipl.-Ing. Dr. Schiffert Thomas Band: 12/2006
PACO Installations GmbH
Parlesak Elisabeth Band: 1998 06/2003 12/2005
Piccardi Installationen GmbH
Wostraky Gerhard Band: 12/2006

Pichler und Sohn GmbH Heizung-Wasser-Spenglerei
Kupfer Josef Band: 12/2005
Rudolf Rohowsky Bezirksrauchfangkehrerm Kamin - Ofen - Feuerlöscher
Rohowsky Rudolf Band: 12/2005
Rüegg Kamine GmbH
Müller Bernhard Band: 06/2007

Sanfix Installations- und HandelsgmbH
Gerald Bacher Band: 06/2007
A-1210 Wien, Jedleseerstraße 74
Tel.: 01 2703356 Fax 01 270335620
sanfix.bacher@aon.at www.sanfix.at

Sanitär - Installation - Heizung Waldschütz - Buxbaum ppa Michael Waldschütz
Waldschütz Michael Band: 07/2002 06/2007
Schönsleben Installationen GmbH
Schönsleben Werner Band: 12/2007
SHT MM Greinitz Zweigniederlassung der SHT Haustechnik AG
Gartner Christian Band: 12/2006
Small Wärme-, Klima- und Sanitäranlagen, Nfg. GmbH & Co KG
Mach Walter Band: 06/2006
Solartechnik Himml Mario - Handel und Montage Solare und Erneuerbare Energie
Himml Mario Band: 06/2007
Team Lössl Ing. Lössl & Gassler GmbH - Technisches Büro
Lössl Peter Band: 03/2005

Ultratech Service und HandelsgmbH
Ing. Gerhard P. Bock Band: 06/2003 03/2005 06/2007
A-1160 Wien; Hettenkofergasse 30
Tel.: 01 484065710 Fax 01 484085790
office@ultratech.at www.ultratech.at

Vaillant Austria
Ing. Haas Michael Band: 12/2007
Wendelin Sanitär-Heizung
Wendelin Ernst Band: 12/2007
Wilhelm Pitsch Haustechnik - Installationen
Pitsch Wilhelm Band: 12/2005
WIT Wolfsberger Installationstechnik GmbH
Ing. Puff Christian Band: 12/2006
Xolar Karl Reidinger Öko-Haustechnik
Reidinger Karl Band: 06/2007
Ziebermayr Mineralwerkstoffe für Bad, Küche & Labor
Ziebermayr Roman Band: 12/2007
Zwickl Andreas, Gas, Wasser, Heizung und Sanitärhandel
Zwickl Andreas Band: 06/2007

Haus- und Küchengeräte

BSH Hausgeräte GmbH Vertrieb Gaggenau
Rieder Wilhelm Band: 03/2005

Eisenwaren Haus- und Küchengeräte Walter Feilmaier
Walter Feilmaier Band: 06/2007
A-1190 Wien; Weinberggasse 55/5
Tel.: 01 3678303 Fax 01 3678303

Electrolux Hausgeräte GmbH
Janovsky Alfred Band: 12/2005
Mag. Schnedl Martina Band: 06/2006
Messerschmiede Verkauf-Schleiferei-Reparatur Franz Nagl
Nagl Franz Band: 12/2007
Miele GmbH Niederlassung Wien
Wimmer Ingo Band: 12/2005
NILFISK Advance GmbH
Mag. Vorel Lukas Band: 06/2007
Ristretto Kaffeeautomaten Service GmbH
Schwaighofer Gerhard Band: 06/2006
Tupperware® Vertriebshändler Renate Zagler
Zagler Renate Band: 12/2005

Immobilien und Immobilienverwaltung, Facility Management

A. Brandstetter u. Co. KG

A. Brandstetter & Co KG
Paul A. Braun Band: 12/2007
A-1130 Wien, Hietzinger Hauptstraße 34b/6
Tel.: 01 87698590 Fax 01 87698599
makler@braunimmobilien.at www.braunimmobilien.at

Aichholzer Immobilien Konzessioniertes Immobilienbüro
Aichholzer Sofie Erna Band: 12/2006

Aigner Immobilien GmbH
Franz Aigner Band: 06/2007
A-3361 Aschbach; Gunnersdorf 7
Tel.: 07476 77857 Fax 07476 778574
a.aigner@aon.at www.aigner-immobilien.at

Aktivreal Immobilien Vermittlungs GmbH
Bauer Friederike Band: 12/2002 12/2005
ARWAG Holding-AG
Mag. Hauberl Franz Werner Band: 1999 2001 06/2007
Assetis GmbH
Stoll Christoph Band: 06/2006
Aufbauwerk der Österreichischen Jungarbeiterbewegung Bau, Wohnungs und Siedlungs GmbH
Dipl.-Ing (FH) Püller Martin Band: 12/2006
AV Appartement VermietungsgmbH
Bantsich Anton D. Band: 12/2006
Baufirma Stampfer GmbH
Stampfer Stefan Band: 03/2005
Beh. konz. Immobilienverwalter Ludwig Martiny
Mag. Martiny Michaela Band: 12/2005
Bena business services gmbh
Villard Marco Band: 12/2007
Bestreal Immobilienconsulting GmbH
Huemer Stephan W. Band: 06/2007
BEWOG Immobilienvermittlungs- und Verwaltungs GmbH
Mag. Besenhofer Sonja Band: 12/2005
BIG - Bundes Immobilien GmbH
Dr. Fitzek Ingrid Band: 06/2006
Mag. Höflechner Peter Band: 09/2003 06/2007
Bruckner Immobilien & Verwaltung
Mategka Christian Band: 12/2006
Brun Helga Immobilienverwaltung und -vermittlung
Brun Helga Band: 06/2003 12/2005
BUWOG Bauen und Wohnen GmbH
Mag. Ratzinger Andreas Band: 06/2006
Civitas Wohnungseigentums GmbH
Edelmann Thomas Band: 12/2007
CPI Immobilien AG
Kostersitz Christian Band: 06/2006
Damberger Birgit Immobilien
Damberger Birgit Band: 06/2007
Das House Immobilienentwicklungs- und Verwertungs GmbH
Wingelmaier Karl Heinz Band: 06/2007

DR. KOCH
Dr. Koch & Co. GmbH
Dr. Eggert Koch Band: 2000 12/2005 06/2007
A-1180 Wien, Gersthofer Straße 63/16
Tel.: 01 4791558 Fax 01 4793163
kochreal@kochreal.at www.kochreal.at

DIO Bau und Planung GmbH
Horinka Robert Band: 06/2007
Diva Consult GmbH

Mag. (FH) Hiess Stefan Band: 12/2006
Donauzentrum BetriebsführungsgmbH
Fiedler Thomas Band: 12/2006
Dr. Böck Immobilien Treuhand GmbH
Böck Christian Band: 12/2006
Dr. Heinrich Neukirchen GmbH
Mag. Charwat Jutta Band: 12/2007
Dr. Max Huber Realbüro Klagenfurt DI Paulitsch Immobilien KEG
Dipl.-Ing. Paulitsch Dieter Band: 03/2005
Dr. Meyer Immobilien Vermittlung von Haus- und Grundbesitz Gewerbeimmobilien
Dr. Meyer Horst Band: 12/2007
E-Werk Neudau Kottulinsky KG
Kottulinsky Hanns Band: 06/2007
ECE European City Estates AG
Mag. Reimitz Heinrich Band: 12/2006
Ertler Immobilien GmbH
Ertler Rudolf Band: 2000 07/2002 06/2007
Euroboden GmbH
Höglmaier Stefan Band: 03/2005
Ferropan Liegenschaftsverwaltungs-GmbH
Zeman Willibald Band: 12/2002 12/2005
Fidelitas Immobilien- und Finanzierungsservice GmbH
Mag. Petrusch Hannes Band: 07/2002 09/2003 12/2005 06/2007
Fleischhacker Immobilien GmbH
Fleischhacker Franz Band: 06/2006
fm-Complete Facility Management GmbH
Peterka Harald Band: 06/2006
Frigo Immobilientreuhand GmbH
Solchinger Christine Band: 06/2007

GA Immo & Trade GmbH
Israel Abramov Band: 12/2007
A-1020 Wien, Taborstraße 33/16
Tel.: 01 21955620 Fax 01 21955624
i.abramov@immotrade.co.at www.immotrade.co.at

FRIEDEN

Gemeinnützige Bau- und Siedlungsgenossenschaft Frieden Reg. GenmbH
Mag. Peter Sommer Band: 06/2007
A-1130 Wien, Hietzinger Hauptstraße 119
Tel.: 01 50557265201 Fax 01 50557265299
peter.sommer@frieden.at www.frieden.at

Gemeinnützige Wohn- u. Siedlungsgesellschaft Schönere Zukunft GmbH
Daum Norbert Band: 12/2006
Georg Pöllbauer Sachverständiger für Liegenschaftsbewertungen
Pöllbauer Georg Band: 12/2005
Gerersdorfer Immobilien KEG
Mag. Gerersdorfer Verena Band: 06/2006
Gewerbezone Ost
Krobath Anton Band: 06/2006
Green House Immobilienvertriebs GmbH
Dipl.-Ing. Ühlein Wolfdietrich Band: 06/2006
Gngkar Immobilien Dr. K. u. S. Gngkar Immobilien GmbH
Gngkar Alexander Band: 03/2005
GVA Immoconsult Immobilientreuhand GmbH
Maier Karl J. Band: 12/2005
H. Poth Immobilien GmbH
Poth Helmuth F. Band: 12/2007
Hampel & Muck Immobilien OEG
Muck Alexandra Band: 06/2007
Hartinger Wohnbau Rosenheim GmbH
Hartinger Michael Band: 03/2005
Haus & Grund Liegenschaftsconsulting GmbH Immobilienvermittlung
Mag. Desch Claudia Band: 12/2005
Hausverwaltung Kotzmuth & Gringschl
Kotzmuth Georg Band: 03/2005
Hausverwaltung Mag. Elfriede Scherz
Mag. Scherz Elfriede Band: 12/2005
Hausverwaltung Renate Weiner
Weiner Renate Band: 06/2007
Heinz Prosser Immobilienverwaltung
Prosser Heinz Band: 03/2005
Horst Essl LGV GmbH
Essl Horst Band: 12/2005
HPC-HORUS Projektentwicklung & Immobilienconsulting GmbH
Wurzer Alexander Band: 12/2007
IC Projektentwicklung GmbH
Mag. Ullrich Sabine Band: 06/2007
III Intelligentes Immobilien Investment Kropik & Novotny OEG
Kropik Franz Band: 12/2006
Immobiliare Treuhand GmbH
Ing. Trepesch Clemens Georg Band: 06/2007
Immobilien Baroni
Baroni Bernhard Band: 06/2006
Immobilien Holding GmbH
Ing. Mag. Lindner Roland Band: 12/2007
Immobilien Verwaltung Dr. Anton Matejka und Mag. Oliver Rihacek RealitätenService GmbH
Mag. Rihacek Oliver Band: 12/2006
Immobilien Werner Karg GmbH
Karg Werner Band: 06/2006
Immobilienkanzlei Dr. Weichselbaumer GmbH
Mag. Dr. Weichselbaumer Alexander Band: 12/2006
Immobilientreuhand Faritsch KEG
Faritsch Othmar Band: 06/2006
Immobilientreuhand Kluger GmbH
Mag. Helfer Sonja Band: 06/2006

- Voll ausgestattete Büros, von 15 bis 1000m²
und ab 1 Monat Vertragsdauer

- 4 x in Wien:
Wien 1, Wien 11, Wien 19, Campus 21 - Wien Süd

bena

- Ansprechpartner: Mag. Konstantin Varendorff Tel: +43 (1) 740 40 308 www.bene.at

FIDELITAS
Immobilien-und Finanzierungsservice GmbH
Ihre Profis für Immobilien, Versicherungen und Finanzierungen
www.fidelitas.at
Fischerstiege 4-8/1/3, A-1010 Wien Tel.: +43 1 5326533

Immobilientreuhänder
Mag. Dinnger Margareta Band: 12/2006
Immobilientreuhänder Hildegard Antoni-Kahrer
Mag. Rosam Nikolaus Band: 03/2005
Immobilientreuhandkanzlei Karin Zwach Hausverwaltung + Maklerin
Zwach Karin Band: 06/2006
Immobilienverwalter/Makler Dr. Friedrich Noszek
Dr. Noszek Friedrich Band: 12/2005
Immorohr Zinshausvermittlung GmbH
Rohr Thomas Band: 06/2007
Immosolution Immobilien & Facility Management GmbH & Co KG
Dr. Reitgruber Christian Band: 03/2005
Immotop Realitätenbüro Vöcklabr. Mag. Hammerlitz/Mag. Etzlinger KEG
Mag. Hammerlitz Erwin Band: 12/2005
IMV Immobilien Management und Verwaltung GmbH
Ing. Streicher Bernhard Band: 12/2006
Ing. Thomas R. Schweiger Immobilien
Ing. Schweiger Thomas R. Band: 06/2006
Ingrid Ullrich u. Co. GmbH - Immobilienverwaltung- Immobilienmakler
Wicke Felix Band: 12/2006
Johnson Controls GmbH & Co OHG
Wieser Friedrich Band: 2000 07/2002 06/2007
K & P GmbH
Dipl.-Ing. (FH) Kirchberger Dieter Band: 03/2005
Kaindl Boenisch Realitäten GmbH
Kaindl Ernst Band: 06/2006
Kämpf Immobilien s.r.o.
Kämpf Harald Band: 06/2007
Kaindlstorfer KEG Sachverständigenbüro f. Liegenschaftsbewertungen und Wohnungseigentum
Kaindlstorfer Günter Band: 12/2006
Karoline Mihelic - Immobilienvermittlung und -handel
Mihelic Karoline Band: 06/2007
Kesinovic Immobil
Kesinovic Mario Band: 12/2006
Kogler Immobilien Das freundliche Büro Manfred Kogler
Kogler Manfred Band: 03/2005
Lässer-Pesl Immobilien
Mag. Lässer-Pesl Sabine Band: 12/2007
Leitinger KEG Immobilien
Leitinger Johann Band: 12/2005
Liegenschaften, Verkehrs- und VerwaltungsgmbH & Co NFG KG
Forster Andreas Band: 06/2007
M&E Marketing u. Consulting GmbH
Eschlböck Manfred Band: 12/2005
Mag. Dr. Sandra Berger Immobilientreuhänderin
Mag. Dr. Berger Sandra Band: 12/2006
Magna
Rottensteiner Manfred Band: 12/2005
Magnum Immobilien GmbH
Mag. Dr. Dirnberger Elmar Johannes Band: 07/2002 06/2004 06/2007
Mario Deuschl GmbH
Deuschl Mario Band: 06/2006
Merkurreal Immobilienmakler Vermögenstreuhänder Walzl & Walzl KEG

Walzl Erich Band: 12/2005
Millennium City BetriebsgmbH
Glattauer Gottfried Band: 12/2006
Neue Heimat Tirol Gemeinnützige Wohnungs- u. Siedlungsges. GmbH
Dr. Lugger Klaus Band: 12/2007
Neuhold Immobilien
Neuhold Erwin Band: 12/2007
Neuwirth Immobilienmakler GmbH
Neuwirth Kristian Rudolf Band: 12/2007
Nora Immobilien Treuhand GmbH
Unterberger Eleonora Band: 12/2005
Nowak Immobilien AG
Nowak Armin Band: 12/2005
ÖAD - Wohnraumverwaltungs GmbH
Mag. Jedliczka Günther Band: 03/2005
ÖBB Immobilienmanagement GmbH
Mag. Steinacker Michaela Band: 12/2006
Ortner Immobilien, Finanzierungs- und Vermögensberatung KEG
Ortner Franz Band: 12/2006
Otto Friedrich & Partner Immobilientreuhand GmbH
Schuster Gabriele Band: 12/2006
Pan Consult GmbH Georg Gratz
Gratz Georg Band: 06/2006
Panzl Vermietungsgesellschaft KEG
Panzl Matthias Band: 06/2006
Papalecca Immobilien GmbH
Papalecca Anna Band: 06/2006
Parkreal ImmobiliengmbH
Bokr Nicole Band: 12/2005
Penner GmbH
Penner Franz Band: 12/2005
Perconsult Konzess. Immobilien und Handels GmbH
Ing. Urban Christine Band: 03/2005

PMR consult
International Real Estate Projekt Management and Development
Ing. Paul Maier Band: 12/2002 06/2007
A-1030 Wien, Löwengasse 47
Tel.: 01 7204076 Fax 01 720407655
info.at@pmr-consult.com www.pmr-consult.com

Raiffeisen Evolution Project Development GmbH
Kares Astrid Band: 12/2006
Neurauter Markus Band: 12/2005
RE/MAX P & I Roswitha Knebelreiter konz. Immobilienmakler + Bauträger
Knebelreiter Roswitha Band: 06/2007
Realkontor Johann F. Maier GmbH Immobilien
Maier Johann F. Band: 06/2007
Referenz Immobilien GmbH
Zeyda Klaus Band: 12/2005

RE/MAX Wien Währing
REMAX Währing TRI STAR Immobilien Consulting GmbH
Ing. Erich Parrer Band: 12/2007
Hogl Ingrid Band: 06/2007
A-1180 Wien, Währinger Straße 152
Tel.: 01 4702500 Fax 01 470250011
e.parrer@remax-gold.at www.remax-gold.at

Remax Graz - Süd Gerlinde Neuhold Immobilien
Neuhold Gerlinde Band: 12/2007
REMAX® Graz - Süd Immobilien Mag. Hofstätter & Kletzenbauer OEG
Mag. Hofstätter Gertrud Band: 12/2007
Res Immobilienverwaltung GmbH
Dr. Pfoser Klaus Band: 12/2005
Reviva Am Spitz Liegenschafts AG
Pinz Roland Band: 03/2005
Ringstraßen Galerien BetriebsgmbH
Richter Rudolf Band: 12/2005
Santner Immobilienberatung GmbH - Immobilienverwaltung Facility Management
Baschny Stefan Band: 03/2005
Schmied Immobilien KEG - Immobilientreuhänder Immobilienverwalter
Schmied Alexander Band: 06/2006
Schönes Wohnen Immobilientreuhand GmbH
Momirov Svetozar Band: 12/2007
Schwarz & Schwarz OEG, Immobilienverwalter und Makler
Schwarz Albin Band: 12/2007
SEG-Immo AG
Mag. Pawloff Nicolas Yves Band: 12/2005
Soravia Service GmbH
Ing. Göth Karl Band: 12/2006
Steffan Bruckner GmbH Gebäudeverwaltung u Immobilientreuhandkanzlei
Bruckner Steffan Band: 12/2005
Steg Immobilien Verwaltungs & Entwicklungs GmbH
Mag. Salm-Reifferscheidt Niklas Band: 12/2005
Strauss & Partner Immobilien GmbH
Ing. Strauss Karl-Heinz Band: 12/2005 06/2007
Transimmobil Immobilienmanagement-Consulting GmbH
Bousek-Matzer Christine Band: 12/2006
Ulreich Bauträger GmbH
Mag. Ulreich Hans Jörg Band: 12/2006
Vereinigte Linzer Wohnungsgenossenschaft Gemeinnützige GmbH
Ing. Harsch Ernst Band: 12/2005
Weinberger Biletti Immobilien GmbH
Weinberger Marko Band: 12/2005
Wienerwald Immobilien
Böhm Waltraud Band: 03/2005
Wohn- und Wirtschaftsimmobilien GmbH
Jenewein Gebhard Band: 12/2007
Wohnbauvereinigung für Privatangestellte Gemeinnützige GmbH

INNOVA DESIGN
individuell + innovativ

1140 Wien, Breitenseer Str.49
Telefon: +43 1 97 11 899

Für Individualisten mit besonderen Ansprüchen

AQUARIEN UND WOHNOBJEKTE

Wohnen und Wohlfühlen nach Maß!

www.innova-design.at

Mag. Gehbauer Michael Band 12/2007
Zlabinger Immobilien
Zlabinger Gerda Band 12/2007

Möbel und Einrichtungsgegenstände

ABI Teak Concept HandelsgmbH
Karakoc Adnan Band 06/2007
Antik Möbel Markt G. Mayrhofer
Mayrhofer Gerhard Band 12/2006
Antike Möbel und Bilder Leopold Schwaiger
Schwaiger Leopold Band: 12/2005
Antix-Stadl Hämmerle Mario
Hämmerle Mario Band 12/2006
Assmann Ladenbau Leibnitz GmbH
Dipl.-Ing. Wechdorn Daniela Band: 03/2005
Astl & Körber - Das Küchenstudio
Körber Christian Band 03/2005 06/2007
Bau und Mobeltischlerei Franzmair Josef
Franzmair Josef Band 06/2006
Bau- und Möbeltischlerei Franz Schachermair
Schachermair Franz Band: 06/2006
Bau- und Möbeltischlerei Reitinger
Reitinger Karl Band 06/2007
Benedorm
Lützenkirchen Johann Band 03/2005
Bettenfabrik Kauffmann GmbH & Co
Alfare Werner Band 12/2005
Braal Küchen Fred Braunesberger Möbelwerk GmbH
Braunesberger Fred Oliver Band 12/2006
DanKüchen Centrum Webling CWR Handels GmbH
Roth Willibald Band 06/2006
Der Tischler - Johannes Stockinger
Stockinger Johannes Band 06/2006
Designstudio G. Kroupa
Pusta-Kroupa Daniela Band: 12/2005
Edmund Edlinger Planungsbüro und Baumanagement
Edlinger Edmund Band: 12/2006
Einrichtungshaus Robert Gascher
Gascher Robert Band: 03/2005
Einrichtungsstudio Wohnen Erleben Ing. Georg Uher KEG
Ing. Uher Georg Band: 06/2006
Einrichtungswerkstatten Ernst Kroupa GmbH
Kroupa Erhard Thomas Band: 12/2005
Engelbert Spernbauer Möbel - Fenster - Türen
Spernbauer Engelbert Band: 12/2005
Enghuber Hans Möbelwerkstätte
Enghuber Johann Band 06/2006
Ensbrunner Inh. Alois Pröll Tischlerei - Innenausbau - Böden
Pröll Alois Band 12/2006
Fa. Josef Moser Bau- und Möbeltischlerei Parkettverleger
Moser Josef Band 06/2007
Fa. Sabina Hemala Wohn & Accessoires
Hemala Sabina Band 06/2006

TIP TOP TISCHLEREI
THOMAS PFANNHAUSER
Waldviertler Tischlermeister

Küchen • Wohnzimmer • Möbel aller Art
Restaurierungen • Parkettböden
Soforthilfe bei Wasserschäden – Telefon 0664/323 89 79
1080 WIEN · FELDGASSE 13 · TELEFON 01/405 24 59

Farben Schürz - Christine Eibl - Farbenfachhandel
Eibl Christine Band 12/2006
Firma Wolfmayr
Wolfmayr Andreas Band: 12/2006
Franz Mascherbauer Bau- und Möbeltischlerei
Mascherbauer Franz Band: 06/2007
Frost International
Frost Michael C. Band: 12/2006
Gerhard Brandstetter, Tischlerei
Brandstetter Gerhard Band: 12/2005
GRUWI-wohnen küche-schlafen-wohnen
Grubhofer Wilhelm Band: 06/2006
Günther Obermayr Alpenländische Volkskunst Restaurierungen
Obermayr Günther Band: 03/2005
H. Hinke GmbH & Co. KG
Hinke Hermann Band: 12/2005
Hasag Polstermöbel GmbH
Ing. Lumetzberger Peter Band: 06/2007 12/2007
Hubert Umprecht GmbH
Umprecht Hubert Band: 03/2005
Ihr Team Wasserbetten Exklusiv Gerhard Schrenk KEG
Schrenk Gerhard Band: 2001 12/2005
Innova Rosemarie Bittner - Handel mit Möbeldesign
Bittner Rosemarie Band: 06/2007
J. Makovec GmbH - Restaurierungen
Fleiß Hartmut Band: 06/2007
Jahudka GmbH
Jahudka Markus Band: 06/2007
Jako Wasserbetten Martin Jakoubek
Jakoubek Martin Band: 12/2005
Joker um Möbel besser - Johann Kerschbaumer Tischlermeister
Kerschbaumer Johann Band: 06/2007
Josef Kalchgruber Tischlerei, Binderei und Stiegenbau
Kalchgruber Josef Band: 12/2005
Karl Lattner Bau- und Möbeltischlerei Möbelhandel
Lattner Karl Band: 12/2005
Karl Walter GmbH
Walter Karl Band: 06/2007
Kondiplan Kerneza GmbH
Kerneza Hermann Band: 12/2007
Kunst- und Möbeltischlerei Arc & Circle Alexander Penz
Penz Alexander Band: 06/2006
Leiner Rudolf GmbH
Rarej Claudia Band: 12/2006
Magazin 07 Möbel und Einrichtungs GmbH
Kath Janet Band: 06/2006
Mathis Esterhazy Brand - Werkstatt
Esterhazy Carl-Matthias Band: 12/2006
Möbelbau Sulzer - Johann Sulzer Tischlerei
Sulzer Johann Band: 06/2006
Möbelhandel Neuschmid Thomas
Neuschmid Thomas Band: 06/2007
Möbelix Völs
Tschemernjak Gerald Band: 12/2007
Möbeltischlerei Roland Fischer
Fischer Roland Band: 12/2007
Norbert Pühringer Möbelhandel
Pühringer Norbert Band: 06/2007
Obimöbel Tischlerei H. Obermayr
Obermayr Herbert Band: 03/2005
Peter-Robert Arzt Bau-, Möbel und Portaltischlerei
Arzt Peter-Robert Band: 07/2002 12/2005
Rückl & Co KEG
Rückl Jan Band: 03/2005
Teamdesign Küche & Bad HandelsgmbH
Ing. Poley Hannes Band: 12/2006
Teppichhaus Vartian+Söhne GmbH
Vartian Georg Band: 03/2005
Teufel Polstermöbel nach Maß, Reparatur, Tapeten, Vorhänge, Teppiche
Teufel Karl-Heinz Band: 12/2006
Tip Top Tischlerei Thomas Pfannhauser KEG
Pfannhauser Thomas Band: 06/2007
Tischlerei Alois Braunegg
Braunegg Alois Band: 06/2006
Tischlerei Damböck
Damböck Marianne Band: 12/2005
Tischlerei Daniel Börner
Börner Daniel Ulrich Band: 12/2007
Tischlerei Fa. Rudolf Teufl
Teufl Rudolf Band: 12/2005
Tischlerei Franz Holzleitner
Holzleitner Franz Band: 06/2007

Das hat was...

ASTL & KÖRBER

Das Küchenstudio

Mehr unter ...

www.astl-koerber.at

Küchenstudio Astl & Körber Hütteldorfer Straße 12

1150 Wien — Tel. (01)789 10 71 — Fax 789 10 72

office@astl-koerber.at

Tischlerei Georg Auer & Söhne GmbH
Walter Auer Band: 06/2007
A-2331 Vösendorf, Schönbrunner Allee 44
Tel.: 01 6995714 Fax 01 69957144
office@tischlerei-auer-soehne.at www.tischlerei-auer-soehne.at

Tischlerei Scheschy GmbH Krankenhaus- und Labor- Einrichtungen Fenster-Türen u. alle Innenausstatt
Scheschy Gerhard Band: 12/2006
Treffpunkt Wohnen
Daubeck Alexander Band: 12/2005
Walter Mühlegger Bau- und Möbeltischlerei
Mühlegger Walter Band: 12/2007
Wien's Küchenkönig
Lauter Egon Band: 03/2005 12/2005
Wiesbauer Josef Bau- und Möbeltischlerei
Wiesbauer Josef Band: 06/2007
Wohn-Studio Katherl Wolfgang Katherl
Katherl Wolfgang Band: 12/2005
wohncontact Stefan Fellinger GmbH
Fellinger Stefan Band: 12/2007
Wohnstudio Filser
Filser Christa Band: 03/2005
XXXLutz GmbH
Leonhartsberger Gerold Band: 03/2005
Mag. Saliger Thomas Band: 12/2005
Zorn Manfred GmbH
Zorn Manfred Band: 12/2005

Raumaustattung

Atelier una - Innenarchitektur
Dipl.-Ing. Nachbargauer Ulrike Band: 12/2006
E. u. G. Kaufmann Tapezierermeister
Kaufmann Erich Band: 12/2007
Faulmann & Faulmann Küchenkonzepte KEG
Faulmann Wolfgang Band: 07/2002 06/2007
Gitterle Sebastian, Raumausstattung GmbH
Gitterle Sebastian Band: 12/2007
Göd Planung & Einrichtung
Ing. Göd Heinz Band: 12/2006
ILLE - Der Maler-Meisterbetrieb Wilfried Freiberger
Freiberger Wilfried Band: 12/2007
La Cassetta Wohnen & Geschenke - Hedi Antenreiter Innenausstattung
Antenreiter Hedi Band: 12/2006
Martin Pösniker - Ihr Einrichtungsprofi
Pösniker Martin Band: 06/2007
Molin OEG - Malerei + Anstrich
Molin Karl Band: 06/2006

Molto Luce GmbH
Elber Fritz Band: 12/2006
MS-Design Planungsbüro für Innenarchitektur
Schalko Marlene Band: 06/2007
Objektdesign Kerstin Vogler
Vogler Kerstin Band: 03/2005
Raumausstatter Andreas Sedlmayer
Sedlmayer Andreas Band: 12/2006
Raumausstatter Leopold Hammerbacher GmbH
Kissler Christine Band: 12/2007
Raumgestaltung Razenberger
Razenberger Johann Band: 12/2005

RAUM ■ LICHT ■ DESIGN

RaumLichtDesign Raumeinrichtungs und -beratungs GmbH
Ing. Sabine Urbanek Band: 12/2007
A-1190 Wien, Donauwartesteig 26/9
Tel.: 01 3707171 Fax 01 3707156
s.urbanek@raumlichtdesign.at www.raumlichtdesign.at

SCHASCHL MALER

SCHASCHL Maler GmbH
Thomas Schaschl Band: 12/2007
A-1180 Wien, Canongasse 22
Tel.: 01 4026405 Fax 01 4088013
schaschl@maler.at www.schaschl.at

Schmalwieser Raumausstattung - Meisterbetrieb
Schmalwieser Peter Band: 06/2007
Schöner Wohnen Tischlerei GmbH
Fagschlunger Robert Band: 06/2006
Schwab Wohnstudio
Schwab Harald Band: 12/2007

Stagl Markus GmbH Tapezierermeister & Dekorateur
Markus Stagl Band: 06/2007
A-3743 Röschitz, Roseldorfer Straße 5
Tel.: 02984 2956 Fax 02984 295650
stagl.gmbh@wavenet.at www.stagl.gmbh.at

Staltner & Furlinger Bettina Hirsch-Stronstorff GmbH Innendekorationen
Hirsch-Stronstorff Bettina Band: 09/2003 12/2005
Steinbichler & Co GmbH
Steinbichler Thomas Band: 12/2006
Stil & more Dekoratives für Haus und Garten, Wilma Kreutner
Kreutner Wilma Band: 06/2006
Teppich Import - Export Jawaid Qureshi

Oureshi Jawaid Band: 03/2005
Textil & Dekor Sacher OHG
Mörtenböck Gertrude Band: 06/2006
Wilhelm Pum Kachelöfen - Fliesen GmbH
Pum Wilhelm Band: 06/2006
WKW Wohnkultur Weszits
Weszits Peter Band: 12/2005
Wohn- & Küchenstudio Zuschnitte Otto
Weber Otto Band: 12/2006
Wolfram G. Farbenhandels GmbH
Kornmayer Ulrike Band: 12/2006
Neoperl HandelsgmbH - A Neoperl Company
Prochazka Klaus Josef Band: 03/2005
ÖAG Handelsbeteiligungs AG
Niederl Helmut Band: 12/2005
Traumbad Warenhandels GmbH
Ing. Henke Georg Band: 12/2007

Service

Blue Angel Club der Haushaltspannenhelfer (Verein)
Lang Thomas Band: 06/2006
Comfort - Rein Inh. Petrovic Josef
Petrovic Josef Band: 06/2006
Gerhard Müller Badewannensanierungen
Müller Gerhard Band: 12/2005
Gens Hausmeisterservice Seebacher Gerolf
Seebacher Gerolf Band: 03/2005
H.G.A. - Hausbetreuer Rill KEG
Rill Johann Band: 06/2007
Hausbetreuung Dimmi GmbH
Dimmi Alexander Band: 12/2005
Inkas Kasapoglu KEG
Kasapoglu David Band: 12/2007
Kristallklar Savevski KEG
Savevski Kristian Band: 03/2005
Nikolaus Reisser G&R Service KEG
Reisser Nikolaus Band: 03/2005
VA TECH ELIN EBG GmbH & Co
Mag. Holzer Bernhard Band: 06/2006

Parkett

Daxberger - Wohnqualität aus Meisterhand
Daxberger Reinhard Band: 06/2006
Friedrich Teufl, Parkettentischler
Teufl Friedrich Band: 12/2006
Karl Amashaufer GmbH - Holzindustrie
Amashaufer Susanne Band: 06/2006
Schenk vormals Ranzmeir Fußböden
Schenk Alexander Band: 12/2005
Türen & Parkett Wahnsinn Alexander Binder - Handelsagentur
Binder Alexander Band: 06/2006

Π Ziviltechniker und Technische Büros

Ohne Angabe der Dienststelle:
Mag. Fischer Peter Band: 12/2005
Lederer Silvia Band 03/2005

A&GP international Architekt Brunner ZT GmbH
Mag. Brunner Hans Heinrich Band 12/2002 12/2005
Achitektin Renate Prewein
Mag. Prewein Renate Band: 06/2007
Albert Wimmer ZT GmbH
Dipl.-Ing. Zubcevic Semir Band: 06/2006
Altherm Engineering GmbH
Ing. Haugeneder Hans Band: 12/2005
AMIP Industrial Engineering GmbH
Dipl.-Ing. Rödhammer Martin Band: 06/2007 12/2007

Anton Allmer Technisches Büro – Vermessung
Anton Allmer Band 06/2007
A-8230 Hartberg, Ring 50
Tel. 03332 62825 Fax 03332 628254
office@allmer-tb.at www.allmer-tb.at

Arch. DI Markus Hub Staatl. befugter u. beeideter Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Hub Markus Band: 06/2008
Arch. Dipl.-Ing. Harald Gnilsen
Gnilsen Harald Band: 12/2006
Arch. Mag. Andreas Bremhorst ZT GmbH - Staatlich befugter und beeideter Ziviltechniker
Mag. Bremhorst Andreas Band 12/2007
Architekt DI Bernd Spiegel
Dipl.-Ing. Spiegel Bernd Band 12/2006
Architekt DI Paul Michael Pilz - Staatlich bef. u. beeideter Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Pilz Paul Michael Band: 12/2007
Architekt Dipl. Ing. Ernst Maurer
Dipl.-Ing. Maurer Ernst Band 03/2005
Architekt Dipl. Ing. Heinrich Schuller Staatl. bef. u. beeid. Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Schuller Heinrich Band 03/2005
Architekt Dipl.-Ing. arch. Nicolas Prikatzky
Dipl.-Ing. Prikatzky Nicolas Band 12/2007
Architekt Dipl.-Ing. Ernst Mrazek
Dipl.-Ing. Mrazek Ernst Band: 03/2005
Architekt Dipl.-Ing. Georg Thum-Valsassina Ziviltechniker GmbH
Dipl.-Ing. Thurn-Valsassina Georg Band 12/2006
Architekt Dipl.-Ing. Helmar Zwick Staatlich beeideter und befugter Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Zwick Ernst-Helmar Band 03/2005
Architekt Dipl.-Ing. Michael Stepanek
Dipl.-Ing. Stepanek Michael Band 06/2007
Architekt Dipl.-Ing. Otmar Edelbacher Staatl. bef. u. beeid. Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Edelbacher Otmar Band 12/2006
Architekt Dipl.-Ing. Rene Patzl Staatlich befugter und beeid. Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Patzl René Band 03/2005
Architekt Dipl.-Ing. Udo Mischkulnig Staatl. bef. u. beeid. Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Mischkulnig Udo Band 12/2007
Architekt Dipl. Ing Eleonore Kleindienst Staatl. bef. u. beeid. Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Kleindienst Eleonore Band 1999 03/2005 06/2006
Architekt Dipl. Ing. Dieter Grundmann Staatl. bef. u. beeid. Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Grundmann Dieter Band 03/2005
Architekt Dipl. Ing. Walter Brada
Dipl.-Ing. Brada Walter Band 03/2005
Architekt Mag. arch. Herbert Ursprunger Staatl. bef. u. beeid. Ziviltechniker
Mag. Ursprunger Herbert Band 06/2006
Architekt Mag. arch. Ing. Günther Pigal Staatl. bef. u. beeid. Ziviltechniker
Ing. Mag. Pigal Günther Band 12/2006
Architekt Mag. Arch. Ing. M. Cufer Staatl. bef. u. beeid. Ziviltechniker
Mag. Cufer Margarethe Band 03/2005
Architekt Prof. Dipl.-Ing. F. Fehringer Atelier P + F
Dipl.-Ing. Fehringer Franz Band 09/2003 03/2005
Architekten Hauser & Hiebl KEG ZT-Gesellschaft
Ing. Mag. Hauser Elmar Band 12/2008
Architekten ZT Scheicher GmbH
Dipl.-Ing. Scheicher Hans W. Band. 12/2005
Architektin Dipl. Ing. Elisabeth Cziep Staatl. bef. u. beeid. Ziviltechnikerin
Dipl.-Ing. Cziep Elisabeth Band 12/2007
Architektin Dipl. Ing. V. Vogelauer Staatl. bef. u. beeid. Ziviltechnikerin
Vogelauer Veronika Band. 03/2005
Architekturbox ZT GmbH
Dipl.-Ing. Smertnig C. Alexander Band 06/2006
Architekturbüro Dipl.-Ing. arch. Alfred Giller
Dipl.-Ing. Giller Alfred Band 12/2007
Architekturbüro Hummelbrunner
Hummelbrunner Michaela Band 03/2005
Architekturbüro Peichl & Partner Z.T.
Mag. Peichl Gustav Band: 03/2005 bis 12/2007
Architekturbüro Prof. Mag. Johann Georg Gsteu
Mag. Gsteu Johann Georg Band. 06/2007
Architekturbüro Resch, Kratschmann Partner ZT GmbH
Dipl.-Ing. Kratschmann Robert Band: 12/2006
Asphalt-Unternehmung Carl Günther GmbH
Dipl.-Ing. Piringer Günter Band 03/2005
Atelier Prof. Holzbauer
Holzbauer Wilhelm Band 2000 09/2003 bis 03/2005

AUBÖCK + KÁRÁSZ

LANDSCAPE - ARCHITECTURE - DESIGN

Auböck + Kárász
Prof. Dipl.-Ing. Maria Auböck Band: 03/2005 06/2007
A-1070 Wien, Bernardgasse 21
Tel.: 01 5237220 Fax 01 52379676
office@auboeck-karasz.at www.auboeck-karasz.at

Bauphysik DI Dr. Gernot Scherpke Wien-Linz staatl. bef. und beeid. Ingenieurkonsulent
Dipl.-Ing. Dr. Scherpke Gernot Band: 06/2006
Bernard Ingenieure ZT-GmbH
Dipl.-Ing. Egle Robert Band: 12/2005

BKK-3 Architektur ZT-GmbH
Dipl.-Ing. Sumnitsch Franz Band: 12/2007
Brusatti GmbH - Baukonstruktionsplanungen, Ingenieurleistungen
Dipl.-Ing. Hnik Robert Band: 06/2007
BVR - Büro für Verkehrs- und Raumplanung - Ing. Klaus Schlosser Zivilingenieur für Bauwesen
Dipl.-Ing. Schlosser Klaus Band: 12/2007
BVR Büro für Verkehrs- und Raumplanung
Dipl.-Ing. Rauch Friedrich Band: 12/2007
BWM Architekten u. Partner Wien Graz Bernard Walten Moser ZT-GmbH
Dipl.-Ing. Walten Daniela Band: 06/2007
CADFEM (Austria) GmbH
Dipl.-Ing. Brandenberger Marc Band: 06/2007
CD-Consult, Ziviltechniker GmbH
Dipl.-Ing. Kuhlang Markus Band: 12/2005
CQS Meßtechnik GmbH
Melekusch Arno Band: 12/2007
D.I. Thomas Schneider Staatl. bef. und beeid. Zivilingenieur f. Bauwesen
Dipl.-Ing. Schneider Thomas Band: 1999 03/2005 12/2005
DI Martin J. Konzet staatlich befugter und beeideter Architekt
Dipl.-Ing. Konzet Martin Band: 06/2006
Dipl. Ing. Christoph Karl Architekt staatl. bef. u. beeid. Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Karl Christoph Band: 03/2005

Vermessungsbüro Dipl. Ing. Dr. nat. techn. Josef Pfleger - Ingenieurkonsulent für Vermessungswesen
Dipl.-Ing. Dr. Josef Pfleger Band: 12/2002 06/2007
A-1230 Wien, Endresstraße 121/I
Tel.: 01 8882115 Fax 01 888211515
office@vermessung-pfleger.at www.vermessung-pfleger.at

Dipl. Ing. Engelbert Lutz Zivilingenieur für Bauwesen
Dipl.-Ing. Lutz Engelbert Band: 03/2005
Dipl.-Ing. A. Hermann Pietsch Zivilgenieur für Maschinenbau
Dipl.-Ing. Pietsch Andreas Hermann Band: 06/2006
Dipl.-Ing. Arno Rettensteiner Zivilingenieur für technische Chemie
Dipl.-Ing. Rettensteiner Arno Band: 03/2005
Dipl.-Ing. Dr. techn. Herbert L. Hasslinger staatl.befugt. u. beeid. Zivilingenieur für Maschinenbau
Dipl.-Ing. Dr. Hasslinger Herbert L. Band: 12/2005
Dipl.-Ing. Dr. techn. Petr Zajicek Staatl. bef. u. beeid. Zivilingenieur für Hochbau
Dipl.-Ing. Dr. Zajicek Petr Band: 03/2005
Dipl.-Ing. Ernst Ringsmuth Ingenieurkonsulent für Bauwesen
Dipl.-Ing. Ringsmuth Ernst Band: 06/2006
Dipl.-Ing. Franz Toporek Zivilingenieur für Bauwesen
Dipl.-Ing. Toporek Franz Band: 1999 03/2005
Dipl.-Ing. Gerald Gallasch Ziviltechniker - staatlich befugter u. beeideter Ingenieurkonsulent
Dipl.-Ing. Gallasch Gerald Band: 12/2006
Dipl.-Ing. Gerhard Pranger Staatlich befugter und beeideter Zivilingenieur für Elektrotechnik
Dipl.-Ing. Pranger Gerhard Band: 12/2005
Dipl.-Ing. Gernot Thurnher ZT-GmbH - Architekt - Staatlich befugter und beeideter Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Thurnher Gernot Band: 12/2006
Dipl.-Ing. Gottfried Seyr
Dipl.-Ing. Seyr Gottfried Band: 03/2005
Dipl.-Ing. Herwig Reider Staatlich befugter und beeideter Zivilingenieur für Bauwesen
Dipl.-Ing. Reider Herwig Band: 06/2007
Dipl.-Ing. Jahangir Nasserzare Ingenieurkonsulent für Bauingenieurwesen Statik, Konstruk., Bauphysik
Dipl.-Ing. Nasserzare Jahangir Band: 12/2005
Dipl.-Ing. Markus Kolar Ziviltechniker GmbH
Dipl.-Ing. Kolar Markus Band: 12/2006
Dipl.-Ing. Slobodan Popovic Staatl. bef. u. beeid. Ziviltechniker Ingenieurkonsulent f. Bauwesen
Dipl.-Ing. Popovic Slobodan Band: 03/2005
Dipl.-Ing. Walter Prause Zivilingenenieur für Bauwesen
Dipl.-Ing. Prause Walter Band: 1998 06/2006
Dipl.-Ing. Werner Langer Zivilingenieur für Bauwesen
Dipl.-Ing. Langer Werner Band: 12/2007
Dipl.Ing. Dr. techn. Karlheinz Wagner & Co ZT-KEG
Dipl.-Ing. Dr. Wagner Karlheinz Band: 06/2006
Dipl.Ing. Eduard Widmann Staatlich befugter und beeideter Ziviltechniker, Architekt
Dipl.-Ing. Widmann Eduard Band: 03/2005
DonauConsult Zottl & Erber Ziviltechniker-GmbH für Bauwesen, Kulturtechnik und Wasserwirtschaft
Dipl.-Ing. Dr. Schmalfuss Roland Band: 12/2007
Dr. h.c. Günter Heinz Kratochvil Sachverständiger
Dr. Kratochvil Günter Heinz Band: 12/2007
Dr. Karlheinz Hollinsky & Partner Ziviltechniker GmbH
Dr. Hollinsky Karlheinz Band: 1998 12/2005
Dr. W. K. Weigert OBR i. R. allg. beeid. u. gerichtl. zertifizierter Sachverständiger
Dipl.-Ing. Dr. Weigert Wolfgang Band: 03/2005
Edhofer Technisches Büro
Edhofer Roland Band: 12/2005
EKaBo-Projektmanagement GmbH Infrarot Thermografie Technische Dienste - Handel
Borovnik Emil Band: 06/2006
Epner GmbH
Ing. Epner Paul Band: 12/2006
Erhard Göll, Architekt
Dipl.-Ing. Göll Erhard Band: 03/2005
Ernst Giselbrecht + Partner Architektur ZT GmbH
Dipl.-Ing. Giselbrecht Ernst Band: 12/2007
Erwin Wachter, Achitekt Dipl.-Ing
Dipl.-Ing. Wachter Erwin Band: 03/2005
Ferge + Partner Vermessungsburo
Dipl.-Ing. Withalm Roland Band: 12/2006
FLEOS Architektur ZT - KEG

Dipl.-Ing. Oswald Thomas Band: 06/2006
Garber Bau GmbH
Dipl.-Ing.(FH) Garber Herbert Band: 06/2007
Geotechnik Dr. Tropper GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Tropper Werner Band: 03/2005
Geotek Dönz + Mähr GmbH
Dipl.-Ing. Dönz Stefan Band: 12/2006
Geowin Ingenieurbüro für Bau- und Hydrogeologie
Dr. Winkler Heinrich Band: 12/2005
Heim + Müller Architektur GmbH
Dipl.-Ing. Heim Michael Band: 12/2006
Hermann Eisenköck Arch. D.I.
Dipl.-Ing. Eisenköck Hermann Band: 06/2006
IB - Brandner Dipl. Ing. Andreas Brandner Staatl. befugter und beeideter Zivilingenieur für Bauwesen
Dipl.-Ing. Brandner Andreas Band: 12/2006
IBG Ingenieurbüro Gross
Ing. Gross Rudolf Band: 06/2007
IBW Ingenieurbüro Wachter GmbH
Dipl.-Ing. Wachter Michael Band: 06/2007
Ing. Erich Lassnig Allgemein beeid. und gerichtl. zertifizierter Sachverständiger für Lärmschutz
Ing. Lassnig Erich Band: 12/2006
Ing. Karl Scherz Europa Energie Planung
Scherz Karl Band: 12/2006
Ing. Wilhelm Weishörndl Technisches Büro für Betriebstechnik und Brandschutzberatung
Ing. Weishörndl Wilhelm Band: 12/2005
Ingenieurbüro Ing. Eckhardt
Ing. Eckhardt Erich R. Band: 03/2005
Ingenieurbüro Kirchebner ZiviltechnikergmbH
Dipl.-Ing. Kirchebner Gerhard Band: 03/2005
Ingenieurkonsulenten für Vermessungswesen Hauer & Stix ZiviltechnikergmbH
Dipl.-Ing. Stix Peter Band: 03/2005
Ing. Rainer Steppan Allg. beeid. ger. Sachverständiger für Bauphysik
Steppan Rainer Band: 03/2005
Innenarchitekt Nick Eder
Eder Nick Band: 03/2005
Innenarchitekturbüro Nives Pavkovic, Dipl.Ing.-Arch.
Dipl.-Ing. Pavkovic Nives Band: 12/2006
INNOCAD Planung und Projektmanagement GmbH
Dipl.-Ing. Lesjak Martin Band: 12/2007
Konrad & Co Ziviltechniker KEG
Dipl.-Ing. Konrad Ingrid Band: 03/2005
Konsulent - Sachverständiger
Ing. Dr. Kovarik Josef Band: 12/2006
Korschineck & Partner Ziviltechniker OEG
Dipl.-Ing. Dr. Helm Florian Band: 03/2005
LeP GmbH - Lehotzki electronic Products
Dipl.-Ing. Lehotzki Renate Band: 03/2005
Lichtplanung Ing. Johannes Jungel-Schmid
Ing. Jungel-Schmid Johannes Gottfried Band: 12/2005
M+G Ingenieure Ing. Roland Mayrhofer Planungs-GmbH
Ing. Mayrhofer Roland Band: 12/2007

Mann & Miczoch Architekten GmbH
Dipl.-Ing. Peter Miczoch Band: 06/2003 06/2007
A-1180 Wien; Theresiengasse 35/5
Tel.: 01 4088613 Fax: 01 4025717
mann.miczoch@aon.at www.mann-miczoch.com

Marcus Schulz Architekturbüro
Dipl.-Ing. Schulz Marcus Band: 06/2007
Marschalek-Architekten Ziviltechniker GmbH
Dipl.-Ing. Marschalek Heinz Band: 06/2006
MD-K Technisches Büro für Maschinenbau Dipl.-Ing. Thomas Koch
Dipl.-Ing. Koch Thomas Band: 03/2005
Moser & Partner - Ingenieurbüro GmbH
Moser Franz Band: 03/2005
Novakustik Lärmschutztechnik GmbH
Ing. Pfisterer Erich Band: 06/2007
O & S Architekturbüro - Arch. Dipl.-Ing. Peter H. Ortner, Arch. Dipl.-Ing Erwin Stolz
Dipl.-Ing. Ortner Peter H. Band: 06/2007
Pact Technologies Consulting & Trading GmbH
Dipl.-Ing.(FH) Fritz Matthias Band: 12/2006
Pecher + Vassilev Water Consulting GmbH & Co KG Technisches Büro für Kulturtechnik und Wasserwirtschaft
Dipl.-Ing. Vassilev Sotir Band: 12/2005
Peer Engineering GmbH
Ing. Peer Mathias Band: 06/2007
Planungsbüro Technisches Büro für Installationstechnik Schwelch & Partner GmbH
Steiner Brigitta Band: 06/2003 06/2007
Planungsbüro V-Tech Heizung - Sanitär - Entwässerung Inh. Dieter Ott
Ott Dieter Band: 03/2005
Pörner Ingenieurgesellschaft
Ing. Mag. Gotter Eugen Band: 03/2005
PR architects Peter Reindl Architects
Dipl.-Ing. Reindl Peter Band: 03/2005

/ROSINAK & PARTNER/
Ziviltechniker GmbH
Rosinak & Partner Ziviltechniker GmbH
Dipl.-Ing. Karl Schönhuber Band: 12/2007
A-1050 Wien; Schloßgasse 11
Tel.: 01 544070721 Fax: 01 5440727
schoenhuber@rosinak.at www.rosinak.at

Salzbauer-Schnaubelt ZT-GmbH, Ingenieurkonsulenten für Bauwesen
Dipl.-Ing. Salzbauer Gerhard Band: 12/2006

Schabl & Partner OEG - Geo Informationswesen
Dipl.-Ing. Schabl Anton Band: 12/2002 bis 12/2003 06/2007
Senftner Vermessung
Dipl.-Ing. Senftner Gerhard Band: 06/2006
sglw architekten silbermayr goëss lambert welzl
Mag. Lambert Ulrike Band: 12/2006
Staatlich befugter und beeideter Ziviltechniker Architekt
Dipl.-Ing. Nedoschill Werner Ernst Band: 03/2005
Sterkl & Partner Ziviltechniker GmbH
Dipl.-Ing. Sterkl Karl Band: 03/2005
SYNC ING Architektur
Red Eric Band: 03/2005
Team - Communication Technology Management GmbH
Dipl.-Ing. Hammerschmidt Wolfgang Band: 12/2006
Technische System Integration GmbH
Ing. Klosterer Manfred Band: 06/2006
Technisches Buro für Geologie & Geotechnik Dr. Norbert Heim
Dr. Heim Norbert Band: 12/2005
Technisches Büro Industrievertretungen Ing. Friedrich Schandl
Ing. Schandl Friedrich Band: 12/2006
TNC Telecom Network Consulting GmbH
Dipl.-Ing. Zehetmayer Alexander Band: 06/2006
W. Fetscher Maschinendiagnose
Ing. Fetscher Wolfgang Band: 12/2005
ZLS - Architekten GmbH
Dipl.-Ing. Zellinger Klaus Band: 06/2007
ZT Schranz Informationstechnologie KEG
Dipl.-Ing. Dr. Schranz Markus Band: 03/2005
ZT-Datenforum reg. GenmbH
Dipl.-Ing. Leitner Dieter Band: 06/2007
Zweymüller & Zweymüller, Architekten
Dipl.-Ing. Zweymüller Albert Band: 12/2006

♓ Design

Ohne Angabe der Dienststelle
Andrä Erwin Band: 12/2007

„Design Wurz" Designer-Sonnens. Hr. Mag. G. Wurz
Mag. Wurz Gerald Band: 12/2006
00.4 Area 4 Design Agency
Dobos Andreas Band: 12/2005
abart Wolf & Schlemmer OEG
Wolf Gerhard Band: 06/2006
Achleitner Möbelwerkstätte - Fachhandel
Achleitner Gerhard Band: 06/2007
All in One Panatronic GmbH
Ing. Schneider Aurel Band: 12/2006
ARTXACT New Media Factory
Le Duigou Tino Band: 12/2006
Atelier Schmidt
Schmidt Karl Friedrich Band: 03/2005
AWS Design Adam Wehsely-Swiczinsky
Mag. Wehsely-Swiczinsky Adam Band: 03/2005

Brandcreation™
Konkrete Markenentwicklung

www.brandcreation.eu

Brandcreation™ - Konkrete Markenentwicklung
Alexander Luckow Band: 12/2007
A-14197 Berlin; Binger Straße 68
Tel. +49 177 8217258
alexander.luckow@brandcreation.eu www.brandcreation.eu

Büronova Gerhard Kopplhuber
Kopplhuber Gerhard Band: 03/2005
Congenial Möbeldesign & Innenarchitektur Ing. Norbert Spanninger
Ing. Spanninger Norbert Band: 12/2005
Design itl - Irmgard Tomasec
Tomasec Irmgard Band: 06/2006
Eveline Rabold Grafik Design
Rabold Eveline Band: 12/2006
F-Design Werbe & Designstudio Inh. Edgar Fürst
Fürst Edgar Band: 03/2005
Filzfaktor
Pauleschitz Joschka Band: 12/2005
Frauenhetz - Frauennetzwerk
Belik Jolantha Band: 12/2005
Generation Concept GmbH
Berger Johann Band: 06/2007
Goldteam Podolan & Knaller OEG
Knaller Rudolf Band: 06/2007
Grissemann Graphic Design Werbeagentur
Mag. Grissemann Otmar Band: 1998 06/2006
Helga Platzkammer Schaufenstergestaltung
Platzkammer Helga Band: 12/2005
Hilde Polz Modedesign-Studio
Polz Hilde Band: 03/2005
HM Ideenreich GmbH & Co KG
Heckmeier Kirsten Band: 12/2005
HM Werbung Creativagentur Mario Hutter
Hutter Mario Band: 03/2005
Ilona & Hoj - Mode + Objekt
Berüter Johanna Band: 03/2005
Kainerstorfer - Schmuckhandel
Kainerstorfer Regina Band: 03/2005 06/2007
Kurz Ofen Hafnermeister Christof Kurz
Kurz Christof Band: 12/2006
Loesungsmittel beyond design Produkt- und Industriedesign GmbH
Mag. Wolf Alexander Band: 09/2004 03/2005
Margit Schnablehner Atelier Margit
Schnablehner Margit Band: 03/2005
Markus Dösinger Meisterwerkstätte für Schmelzglas und Glasdesign
Dösinger Markus Band: 12/2005
Namedesigner Mag. Wolfgang Nedobity
Mag. Nedobity Wolfgang Band: 12/2005
RDD Atzlinger Design Network Mag. Rainer Atzlinger

Mag. Atzlinger Rainer Band: 12/2005
Ria Print Siebdruck + Werbung Ritter & Absenger OEG
Ritter Wolfgang Band: 12/2005
Schimmel Henning, Grafik, Text, Design
Schimmel Henning Band: 03/2005
Schwab GmbH & Co KG
Bell Alfred Band: 06/2007
Schwarz-Weiß Fotofachlabor - Zebra Natascha Auenhammer
Auenhammer Natascha Band: 03/2005
TIGA - Design Dr. Margarete Payer GesnbR
Dr. Payer Margarete Band: 06/2006
Tina Dekoration - Design Fa. Bettina Neuwirth
Neuwirth Bettina Band: 03/2005
verograph graphics and fine arts veronika zillner
Zillner Veronika Band: 12/2007
wdp - Pointinger Werbegrafik Design
Pointinger Herbert Band: 06/2006
Wratschko und Partner OEG - Edelweiß Industrialdesign
Dipl.-Ing.(FH) Wratschko Roman Band: 12/2007

Maschinenbau, Werkzeugbau

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dipl.-Ing. DDr Caushi Ilir Band: 12/2005

ABB AG
Gloser Manfred Band: 03/2005
ACC Austria GmbH
Mag. Repnik Claus Band: 12/2005
AT Engineering GmbH
Ing. Franke Günter Band: 06/2007
BEGALOM Modellbau GmbH
Hausleitner Bernhard Band: 12/2006
BM Battery Machines GmbH
Ing. Schwetz Anton Band: 06/2007
BSW Machinery Handels-GmbH
Dr. Schobesberger Ernesto Band: 12/2006
Camo Formen- und Werkzeugbau GmbH
Eidler Josef Band: 06/2007
Christian Pfeiffer Maschinenfabrik GmbH
Pernkopf Hubertus F. Band: 12/2005
CMC Metallbearbeitungscenter GmbH
Franke Anja Band: 12/2007
DFT Maschinenbau GmbH
Ing. Prenninger Jürgen Band: 12/2005

Dixi-Comkontec Engineering und Modellbau GmbH
Dipl.-Ing. Jürgen Stemmler Band: 12/2007
D-99817 Eisenach, Hermannstraße 24-27
Tel.: +49 369 1745012 Fax +49 369 1745018
info@dixi-comkontec.de www.dixi-comkontec.de

Dr. Hans Kraus GmbH
Ing. Mag. Wagner Dieter Band: 12/2005

EST Automatisierungstechnik GmbH
Dipl.-Ing. Trützschler Stefan Band: 12/2007
EVM Maschinen- und Motorenbau GmbH
Mitter Helmut Band: 12/2005
Festo GmbH
Ing. Studnitzka Hermann Band: 12/2003 06/2007
Flender GmbH
Rausch Sylvia Band: 12/2005
Franz Schmidt GmbH Werkzeuge & Präzisionsteile
Schmidt Franz Band: 06/2006
Frigopol Kälteanlagen GmbH
Ing. Rinner Hans Band: 06/2006
Funke GmbH
Funke Dieter Band: 12/2005
Gerhard Rauch GmbH
Rauch Gerhard Band: 2000 06/2007
Hausleitner & Schweitzer Oberflächentechnik GmbH
Hausleitner Günter Band: 12/2006
HDI - Haus der Innovationen GmbH
Weidlinger Thomas Band: 12/2006
Heytec GmbH
Dirmeier Josef Band: 03/2005
Ing. Schweiger Fulpmes GmbH
Ing. Schweiger Hubert Band: 06/2006
Ingenia Krantechnik GmbH
Ing. Geiersberger Rudolf Band: 12/2006
KÄRCHER Alfred GmbH
Grüssinger Michael Thomas Band: 12/2002 12/2003 06/2007
Karl Deinhammer Maschinenbau - Schlosserei
Deinhammer Karl Band: 06/2007
Lohndreherei Leopold Arthofer
Arthofer Leopold Band: 12/2007
Macherius Strickmaschinen KG
Macherius Bernd Band: 12/2007
MAG Maschinen und Apparatebau Aktiengesellschaft
Dipl.-Ing. Zengerer Christa Band: 12/2005
Maschinen & Anlagen Ing. Franz Lumplecker
Ing. Lumplecker Franz Band: 06/2006
Maschinenbau Schreiber GmbH
Schreiber Elmar Clemens Band: 03/2005
Max Granitzfelder Zerspanungstechnik Maschinenbau
Granitzfelder Maximilian Band: 03/2005
Meinhart Formenbau GmbH
Meinhart Günter Band: 03/2005

MFT STOCKER Maschinen- und Fertigungstechnik GmbH

MFT Stocker Maschinen- und Fertigungstechnik GmbH
Silvio Stocker Band: 12/2007
A-6824 Schlins, Bahnhofstraße 9
Tel.: 05524 26036 Fax 05524 260364
s.stocker@mft-stocker.at www.mft-stocker.at

NDT Consult, Ing. Günther Dinold
Ing. Dinold Günther Band: 12/2005
Niedermair & Frey GmbH Ingenieurbüro für Maschinenbau
Ing. Niedermair Wilfried Band: 06/2006
Num Güttinger AG, CH
Ing. Lumesberger Andreas Band: 06/2006
Österreichischer Stahlbauverband
Ing. Feibermayer Karl Band: 12/2006
Panzenböck Josef CNC-Fertigung
Panzenböck Josef Band: 12/2005
Pinical Schiffbau Dipl. Ing. Theodor Eder
Dipl.-Ing. Eder Theodor Band: 03/2005
RAGA Strahltechnik GmbH Strahlanlagen Strahlmittel Sandstrahlen
Winter Alfred Band: 06/2006
Rosenbauer International Aktiengesellschaft
Dipl.-Ing. Brunbauer Gottfried Band: 12/2006
Rosendahl Maschinen GmbH
Dipl.-Ing. Werl Johann Band: 12/2005
Salvagnini Maschinenbau GmbH
Ing. Kunze Wolfgang Band: 12/2006
Sandvik in Austria GmbH
Daniel Horst P. Band: 06/2007
Schleif-Technik-Tretter GmbH
Tretter Erich Band: 03/2005
Schoeller-Bleckmann Darron Ltd.
Dipl.-Ing. Fosleitner Manfred Band: 12/2007
SEMA Maschinenbau GmbH
Schacherleitner Adolf Band: 12/2005
Sidel NECE GmbH
Mag. Lipinski Dominique Band: 12/2007
Taibinger & Co Sondermaschinenbau GmbH
Taibinger Wolfgang Band: 12/2006
Technoplus Technologieservices GmbH & Co KG
Ing. Mathis Michael Band: 06/2006
TIBE Zerkleinerungstechnik GmbH
Altmanninger Herbert Band: 06/2007
Vescon Systemtechnik GmbH
Dipl.-Ing. Reicher Heimo Band: 12/2005
Volke GmbH
Ing. Steinmayr Gerald Band: 12/2006
WZM-Werkzeugtechnik
Ing. Mößlberger Eugen Band: 12/2005

Metallverarbeitung

Aerocal GmbH
Wlasto Walter Band: 07/2002 06/2004 06/2007
Alfred Hofer, Maschinenbau und Reparaturen
Hofer Alfred Band: 06/2006
Aluminium Fassaden Consulting GmbH
Ötsch Bernhard Band: 06/2003 06/2007
BerlinerLuft. TECHNIK GmbH
Ing. Baumgartner Franz Band: 12/2007
BERNDORF AG
Mag. Zimmermann Norbert Band: 07/2002 bis 03/2005
Böhler Uddeholm-Böhler Edelstahl GmbH
Prettenhofer Johann Band: 06/2007 12/2007
Böhler-Uddeholm AG
Dipl.-Ing. Stix Heimo Band: 12/2007
Brunnbauer Armaturen ProduktionsgmbH
Mühlreiter Andreas Band: 06/2003 12/2005
C.A.I. Lagerautomationstechnik GmbH
Flekal Reinhard Band: 06/2006
CNC Blechbearbeitung Wolfgang Terschl GmbH & Co KG
Terschl Wolfgang Band: 12/2005
Collini-Skolnik GmbH
Ing. Tilger Walter Band: 07/2002 12/2005
Contipole Kompetenzzentrum für konische Aluminiumrohre ALU-Verarbeitungs GmbH
Ing. Weichhart Bernhard Band: 06/2006
Dornig CNC Drehteile Großserie
Dornig Wolfgang Band: 12/2005
E. Fuchs Metallschlaucherzeugung GmbH
Fuchs Elfriede Band: 12/2006
EMUGE Präzisionswerkzeuge GmbH
Kröll Josef Band: 12/2006
Enzesfeld-Caro Metallwerke AG
Dipl.-Ing (FH) Kessele Rainer Band: 06/2006
Fa. Johann Glück Werkzeug- und Maschinenbau GmbH & Co KG
Glück Johann Band: 12/2006
Fachverband der Gießereiindustrie
Dipl.-Ing. Kerbl Adolf Band: 12/2005
Fertigungstechnik Haumberger
Haumberger Wolfgang Band: 06/2007
Fürtbauer Johann Altstoffsammlung und -verwertung
Fürtbauer Johann Band: 12/2006
Gesau Werkzeuge Fabrikations- und Service-GmbH
Dipl.-Ing. Köhler Ulf Band: 12/2007
Grundtner Metallbau GmbH
Lenerth Gottfried Band: 12/2005
Guardi Zaun- und Torsysteme aus Alu Rudolf Czapek Metallbau GmbH
Czapek Rudolf Band: 12/2005
Haas Franz Waffel- und Keksanlagen Industrie GmbH
Salomon Richard Band: 06/2007
Hackl Peter Metallbearbeitung
Hackl Roman Band: 12/2005
Hoesch Bausysteme
Ing. Toperczer Wolfgang Band: 12/2007
Hutter & Schrantz Technische Gewebe GmbH
Felix Ludwig Band: 06/2006
Hydro Aluminium Deutschland GmbH
Hasiweder Hermann Band: 03/2005
IS-Stahlwaren HandelsgmbH
Furböck René Band: 12/2007
Joh. Friedrich Behrens GmbH
Marksteiner Monika Band: 12/2005
Knill Holding GmbH
Mag. Knill Christian Band: 12/2006
Kovac Stahl KG - nunmehr GmbH & Co KG

Dipl.-Ing. Dr. Walenta Reinhard Band: 06/2007
Kremsmüller Industrieanlagenbau KG
Mag. Kremsmüller Gregor Band: 12/2006
KW Anlagen- und Gerätebau GmbH
Mag. Pfliegl Christian Band: 12/2006
Limaks K&S HandelsgmbH
Kniesel Ulrich Band: 03/2005
Manfred Dix vorm. Rudolf Maizenowitsch Gürtler und Galvaniseur
Metallwarenerzeugung
Dix Manfred Band: 12/2007
Metallwarenerzeugung Mang Wolfgang
Mang Wolfgang Band: 03/2005
MWW Metallbearbeitungs GmbH & Co KG
Pfister Richard Band: 2001 06/2007
Nemetzguß Johann Nemetz & Co GmbH Eisen- und Metallgießerei, Modellbau und Bearbeitung
Dipl.-Ing. Nemetz Dieter Band: 12/2005
Pankl Engine Systems GmbH & Co. KG
Dipl.-Ing. Wachmann Christoph Band: 12/2006
Peter Lössl GmbH - Feuerverzinkerei
Lössl Nina Band: 06/2007
Ploberger GmbH
Bruckner Klaus Band: 12/2006

PMI Pongratz - Mocharitsch Industrieservice GmbH
Bernd Pongratz Band: 06/2007
A-6700 Leoben, Dorfstraße 9
Tel.: 03842 2262511 Fax 03842 2262519
office@pmi-industrieservice.com www.pmi-industrieservice.com

Preciservice Kerschbaummayr GmbH
Kerschbaummayr Leopold Band: 12/2005
Pro Metall Häusler & Lehre GmbH
Häusler Thomas Band: 06/2006
PRO-WELD Schweißtechnik GmbH
Probst Rainhard Band: 03/2005
Pruckner Stahlbau GmbH
Ing. Pruckner Günter Band: 06/2007
Schaeffler Austria GmbH
Lödl Oliver Band: 06/2007
Schärfdienst Gerhard Burgstaller
Burgstaller Gerhard Band: 12/2005
Schmolz + Bickenbach Austria GmbH
Prokop Gerd Band: 09/2004 06/2007
Schober Wolfgang Lohndreherei
Schober Wolfgang Band: 12/2007
Schoeller-Bleckmann-Nooter Apparatetechnik GmbH
Ing. Bandera Richard Band: 07/2002 06/2007
Secon Semiconductor Equipment GmbH
Dr. Walther Gerd Band: 12/2005
Span GmbH Stahlbau
Ing. Span Johann Band: 12/2007
Styria Federn GmbH
Ing. Gößler Armin Band: 12/2007
Tetra Pak GmbH
Ing. Mag. Belohlavek Otto Band: 12/2006
Thermo-Est GmbH
Hechinger Ingeborg Band: 12/2005
ThyssenKrupp VDM Austria GmbH
Mag. Sajer Josef Band: 12/2005
Voestalpine - Division Stahl, Personen- und Postbeförderung
Milanovich Ferdinand Band: 12/2005
Voestalpine Europlatinen GmbH & Co KG
Mag. Hinterhölzl Kurt Band: 12/2005
Voestalpine Grobblech GmbH
Dipl.-Ing. Stingeder Christian Band: 06/2007
voestalpine Stahl GmbH
Mag. Düsing Alfred Band: 03/2004 bis 12/2007
Voith Turbo GmbH & Co. KG
Dipl.-Ing. Wurm Peter Band: 12/2006
VT-Trockentechnik und Anlagenbau GmbH
Ing. Seemann Anton Band: 12/2006
Wilhelm Seidl Gürtler und Metalldrücker
Seidl Wilhelm Band: 12/2007
Willi Schiestl GmbH & Co. KG Glockenschmiede
Hofer Johann Band: 06/2007
Zeilinger Stahl- + Maschinenbau
Zeilinger Stephan Band: 12/2005

Papierindustrie, Druckereien

EDELBACHER

Edelbacher Druck GmbH
Manfred Edelbacher Band: 12/2002 06/2007
A-1180 Wien, Eduardgasse 6
Tel.: 01 4067221 Fax 01 406824418
manfred.jun@edelbacher.at www.edelbacher.at

Brillinger Druck GmbH
Brillinger Josef Band: 03/2005
Buchbinderei Neudörfl GmbH
Knipfer Karl Michael Band: 12/2007
Digi Cut Rubmer GmbH Werbegestaltung und Handelsunternehmen
Rubmer Gerald Band: 12/2005
Druck & Kopie Typesetter Inh. Christiane Böck
Böck Walter Band: 12/2005
Druckerei Althammer
Stockreiter Georg Band: 12/2005
Druckerei Mäser GmbH
Cadilek-Mäser Christine Band: 06/2006
Druckerei Scharmer GmbH & Co KG
Scharmer Peter Band: 12/2005

STAEDTLER®
STAEDTLER Schreib- und Zeichengeräte
Vertriebsgesellschaft m. b. H.
Gudrunstraße 179A, 1. Stock, Top 3
A-1100 Wien
uwe.wieland@at.staedtler.com   www.staedtler.at

Mag. Scharmer-Rungaldier Rosemarie Band: 12/2005 bis 12/2007
Druckveredelung Egger GmbH
Egger Herbert Band: 12/2005
Eberledruck GmbH
Niebauer Harald Band: 06/2006
Juno-Fia Papierverarbeitungs GmbH
Werner Stefan Band: 06/2006
Mondi Business Paper Holding
MMag. Walder Stephan Band: 06/2006
pack it Verpackungen GmbH
Ömmer Karl Band: 03/2005
Phil's Druckstudio Philipp Egelseer
Egelseer Philipp Band: 06/2006
Retsch-Papierverpackungs GmbH Papiergroßh., Papiersäckeerzeugung
Mag. Skalicky Peter Band: 12/2005
SCA Hygiene Products GmbH
Künzl Norbert Band: 12/2006
Siebdruckerei - Werbeagentur Jürgen Stadler
Stadler Jürgen Band: 06/2006
Staedtler Schreib- und Zeichengeräte VertriebsgmbH
Wieland Uwe Band: 06/2007
Voith Paper GmbH
Dipl.-Ing. Estermann Rudolf Band: 12/2006
Zelnicek GmbH - Buchbinderei und Drucksortenverarbeitung
Zelnicek Gertrude Band: 12/2006

Technische Industrie

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dipl.-Ing. Hobmaier Leonhard Band: 03/2005
Mag. Schulterer Norbert Band: 12/2006

„Peter's" Handels GmbH - Internat. Oilfield Parts Engineering & Supply
Ing. Zounek Peter Band: 06/2006
3M Österreich GmbH
Spicka Michael Band. 06/2007 12/2007
Mag. Williwald Renate Band: 12/2007
ABB AG Komponenten
Ing. Moser Reinhard Band: 12/2007
Artesyn Austria GmbH & Co KG
Mayr Siegfried Band: 12/2007
Atlas Copco GmbH - Kompressoren & Drucklufttechnik
Dipl.-Ing. Illmeyer Marcus Band: 12/2006
ATT Vertriebs GmbH
Thomsen Jens Christian Band: 12/2006
Austromat Gastronomie - Concepts & Maschinenbau GmbH
Ing. Waltschek Andreas Band. 06/2006
Bartec Elektrotechnik GmbH Technisches Büro für Explosionsschutz und Elektrische Begleitheizung
Rosenberger Paul Band: 06/2007
Bein Helmut GmbH
Bein Helmut Band: 06/2006
Benedict GmbH
Riegler Herbert Band: 12/2006
Berndorf Band GmbH
Dipl.-Ing. Viehböck Franz Band: 1999 bis 12/2007
best ps Planung Programmierung Inbetriebnahme Schulung Krinninger Walter
Krinninger Walter Band: 12/2007
Bios 1 Biosubstratherstellungs- und VerwertungsgmbH
Ing. Schmied Hubert Band: 06/2007
BS-Modelshop GmbH
Dipl.-Ing. Schachner Bruno Band: 06/2007
BTZ Alfred Landschützer
Landschützer Alfred Band: 03/2005
DEMATIC GmbH & Co KG
Dipl.-Ing. Stiftner Roman Band: 06/2006 06/2007
Dipl.-Ing. Helmut Kilches KEG
Dipl.-Ing. Kilches Helmut Band: 12/2006
Dumag Brenner-Technologie GmbH
Grab-Tomas Ljiljana Band: 06/2007
EEP - Maschinenbau GmbH
Ing. Petz Walter Band: 06/2007
ELA Entsorgungslogistik Austria GmbH
Leitgeb Gerhard Band: 03/2005
Elektroanlagen GmbH Klaus Weiss
Kohler Thomas Band: 06/2007
Elin EBG Traction GmbH
Dipl.-Ing. Prokisch Günther Band: 09/2003 06/2007
Eltrona GmbH
Ing. Köbrunner Stefan Band. 12/2007

ELEKTROANLAGEN GMBH KLAUS WEISS

Elektroanlagen GmbH Klaus Weiss
Thomas Köhler Band: 12/2007
D-99842 Ruhla; Geschwister-Scholl-Straße 18
Tel.: +49 369 29640243 Fax +49 369 29640255
t.koehler@elektroanlagen-weiss.de
www.elektroanlagen-weiss.de

ESA
ELEKTRO AUTOMATION GMBH

ESA Elektro Automation GmbH
Andreas Teufel Band: 06/2007
A-3322 Viehdorf 176
Tel.: 07472 63098 Fax 07472 6309820
andreas.teufel@esa-at.at www.esa-at.at

EVVA - Werk GmbH & Co KG
Ing. Mahr Christian Band: 06/2007
G. Werner GmbH
Ing. Bauer Harald Band: 12/2006
Gartner Elektrotechnik
Gartner Friedrich Band: 12/2006

GESELLSCHAFT FÜR GEOTECHNIK

Gesellschaft für Geotechnik GmbH
Ing. Gerhard Roznovsky Band: 12/2007
A-1040 Wien, Schönburgstraße 5
Tel.: 01 5041618 Fax 01 5041660
roznovsky@geotechnik-gmbh.at www.geotechnik-gmbh.at

GIPRO Gießharz - Industrieprodukte GmbH
Ing. Dallago Wilhelm Band: 12/2006
GKS GmbH Gesellschaft zur Errichtung und zum Betrieb Radioneurochirurgischer Behandlungszentren
Dr. Kreiner Hans Jürg Band: 03/2005
Hainz Herbert Handel mit Brandschutzprodukten Ausrüstungen und Feuerlöschservice
Hainz Herbert Band: 12/2005
HAWE Hydraulik Österreich GmbH
Ing. Scholler Andreas Band: 12/2006
Heinz Koch HK Mikroprozessorsysteme und industrielle Elektronik
Koch Heinz Band: 06/2006

HST Automation GmbH
Höflinger Gerold Band: 12/2005

Holzer Arbeitsschutzartikel-Vertrieb Holzer GmbH
Karl Holzer Band: 06/2007
A-3314 Strengberg; Gewerbepark 3
Tel.: 07432 200080 Fax 07432 20042
office@schuh-holzer.at www.schuh-holzer.at

iew Induktive Erwärmungsanlagen GmbH
Dipl.-Ing. Schweikhart Martin Band: 12/2006
IMS Nanofabrication AG
Dr. Löschner Hans Band: 06/2007
ISAT Industrieservice und Anlagentechnik, Inh. Gerhard Waltersdorfer
Waltersdorfer Gerhard Band: 12/2007
Johnson Controls Austria GmbH + Co. OHG
Ing. Griesser Gerhard Band: 06/2006
Kasper Technologie Ltd.
Kastinger Mark André Band: 06/2007
Kobra Konrad Brandtner GmbH
Brandtner Konrad Band: 06/2006
KSB Österreich GmbH
Ing. Hofbauer Gottfried Band: 12/2007

KUNEX®

KUNEX Kunststoff Extrusions- und Verarbeitungs GmbH
Gerolf Döhler Band: 12/2007
D-09113 Chemnitz; Beyerstraße 21
Tel.: +49 371 4004110 Fax +49 371 4004198
gerolf.doehler@kunex.de www.kunex.de

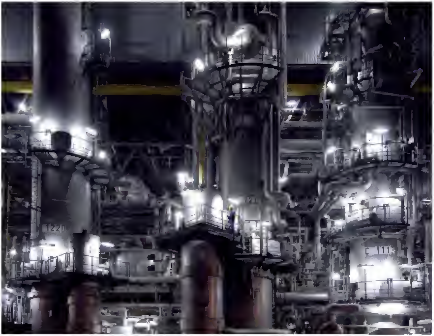
Ledworx Mechatronik Entwicklungs & Vertriebs GmbH
Grabner Thomas Band: 12/2005
Max Weishaupt GmbH
Pichler Alexander Band: 03/2005
Medon Ing. Christian Halper
Ing. Halper Christian Band: 12/2006
ÖFA-Akkumulatoren GmbH
Mag. Dr. Wanek Heinz Band: 2001 12/2005
Pentanova Engineering GmbH
Ing. Mag. Pfeifer Alfred Band: 12/2005
Plasmo Industrietechnik GmbH
Dr. Grünberger Thomas Band: 12/2006
PMA Prozeß- und Maschinen-Automation GmbH
Ing. Etmayer Ewald Band: 06/2007
PPC Insulators GmbH
Tichy Peter Band: 12/2005
R.M.S. DENT-TEC
Hanousek Peter Band: 12/2007
REHAU GmbH

Pumpen • Armaturen • Systeme • Service

Hier sind wir in unserem Element.

Totale Leckagefreiheit bei aggresiven Medien und höchste Betriebssicherheit haben in der chemischen Industrie oberste Priorität. Die passende Formel dazu lautet: KSB. Unsere hochwertigen Pumpen, Armaturen und Systeme erfüllen weltweit gesetzliche Vorgaben und regionale Standards wie ISO/DIN, ANSI, API, JIS und garantieren somit einen sicheren und zuverlässigen Produktionsablauf. Wo auch immer Sie die KSB-Produkte einsetzen: Wir sind vor Ort für Sie da. Mehr über uns und unsere Produkte finden Sie unter **www.KSB.at** oder in einer der Vertriebsniederlassungen von **KSB Österreich GesmbH.**

Wien • Linz • Salzburg • Völs • Graz • Maribor • Zagreb • Beograd



Ing. Mag Lustig Hannes Band: 12/2006
Rittal-Schaltschränke GmbH
Mag. Hrzina Andreas Band. 12/2007
Robert Nissl GmbH
Judtmann Edith Band 09/2003 12/2005
Salomon Automation GmbH
Burgstaller Albert Band 12/2007
Sauter Meß- und Regeltechnik GmbH
Hehenberger Harald Band 03/2005
Schmid KEG PPS - Professionelle Printsysteme
Schmid Jitka Band 06/2006
Schweißtechnik Lambach GmbH
Diebel Gertrude Band 12/2006
Siemens AG Niederlassung Mannheim
Keller Klaus Band 06/2004 09/2004 03/2005
Siemens AG Österreich
MMag Zwickl-Bernhard Christian Band 12/2006
Siemens AG Österreich, Bereich Building Technologies
Sommer Peter Band 12/2007
SieThom Techn Büro GmbH
Mitter Clemens Band 06/2006
SPC, Klaus Prexl
Dipl.-Ing Prexl Klaus Band: 12/2005
TB Dipl. Ing Werner Himmetsberger Technisches Büro für Elektrotechnik - Ingenieurbüro
Dipl.-Ing Himmetsberger Werner Band 12/2002 12/2005
TBSU - Ing. Felix Sulger
Ing. Sulger Felix Band: 12/2005
Technisches Büro Ing. Andreas Blasch
Ing Blasch Andreas Band. 12/2006
TechnoCo Industriemontagen GmbH
Hiegelsperger Friedrich Band 06/2007

TISCHER
Handels GmbH

Tischer Handels GmbH
Wolfgang Tischer Band 06/2007
A-2353 Guntramsdorf, Industriestraße 23
Tel.: 02236 8933230 Fax 02236 89332340
office@tischer.at www.tischer.at

Tölke Feuerfest- und Schornsteinbau GmbH
Dipl.-Ing. Hamper Andre Band 12/2006
TridonicAtco GmbH & Co KG
Dipl.-Ing Dr Zerobin Franz Band: 12/2005
TÜV Bayern SZA Technische Prüf-GmbH
Krenmayr Harald Band 12/2005
Utner GmbH - Elektro-, Steuerungs-, Regeltechnik
Ing. Utner Johannes Band: 12/2002 06/2007
VA Tech Elin EBG GmbH & Co
Ebner Werner Band 12/2005

Vacon AT Antriebssysteme GmbH
Ing. Goldfuss Johann Band: 06/2006
Vaos Limited
Wintersteiger Christian Band: 12/2005
VAUTID-Verschleiß-Technik Dr. Ing. Hans Wahl GmbH
Dipl.-Ing. Mayer Helfried Band: 06/2007
Vipro Automatisierungs GmbH
Ing. Höynck Harald Band: 03/2005
Waagner-Biro Montage AG
Dipl.-Ing. Schwingenschrot Ferdinand Band: 12/2005
Waagner-Biro Stahlbau AG
Mag. Dr. Genser Wolfgang Band: 06/2007
Weiss Motoren GmbH Handels- und Gewerbezentrum
Weiss Leo Band: 12/2007

Umwelttechnik, Kunststofftechnik und Recycling

Ohne Angabe der Dienststelle
Asamer Johann Band: 06/2006
Pichler Josef Band: 06/2006
Mag. Thalhammer Maria Band: 03/2005

A.S.A. Abfall Service AG Niederlassung Klagenfurt
Seefried Bernd Band: 03/2005
Abfallwirtschaftszentrum Mostviertel GmbH
Schmidhofer Max Band: 06/2007
Applied Chemicals Handels GmbH
Ing. Rieger Michael Band: 06/2007
Brandschutz und Heiztechnik Franz Kallab Rauchfangkehrermeister Öl- und Gasbrennerdienst
Kallab Franz Band: 12/2006
BT-Wolfgang Binder GmbH
Ing. Fuchs Heinrich Band: 12/2005
CB Chemie und Biotechnologie GmbH
Hüttner Andreas Band: 06/2006
DIW Instandhaltung GmbH
Draxler Wolfgang Band: 06/2007
EPS Soltec Solartechnik GmbH
Hutter Richard Band: 06/2006
FED - Fiedler GmbH
Fiedler Johann Band: 03/2005
Frigo Engineering Ltd.
Ing. Schiegl Wolfgang Band: 06/2007
GW Salzburg Gemeinnützige GmbH
Kofler Gustav Band: 06/2007
Hackl Container Entsorgungsfachbetrieb
Hackl Oswald Band: 06/2006
Hueck Folien GmbH
Dipl.-Ing. Heintges Johannes Band: 06/2006
IS Isosport Verbundbauteile GmbH
Ing. Mikats Günther Band: 12/2006
JCT Analysentechnik GmbH
Zimmel Günter Band: 12/2007
Klimonitors KEG - Handel mit elektronischen Meßgeräten Franz Klimon
Klimon Franz Band: 12/2006
Kompostverwertung Rudolf Huemer
Huemer Rudolf Band: 06/2006
Komptech GmbH
Ing. Imp Josef Band: 12/2006
LOACKER Recycling GmbH
Loacker Michael Band: 12/2006
Parat Automotive Kunststofftechnik GmbH
Glück Rudolf Band: 03/2005
Preciplast Kunststofftechnik GmbH
Dornstädter Hermann Band: 12/2005
R+M Ressourcen + Management GmbH
Mag. Bierbaum Walter Band: 03/2004 06/2006
Sag Alu Recycling GmbH
Denk Ewald Band: 12/2005
SCO-Filter GmbH
Seger Werner Band: 12/2005
Sklarz Abwasser- und Umwelttechnik GmbH
Sklarz Horst Band: 12/2007
Starlinger & Co. GmbH
Adrigan Hermann Band: 12/2006
STECO Österreich Plastic Logistik System GmbH
Putzinger Wolfgang Band: 12/2007
Tanzer Consulting GmbH
Mag. Tanzer Walter Band: 12/2006
Technik HK Hebedinger Kurt
Hebedinger Kurt Band: 06/2007
VTS Kunststoffe GmbH
Ing. Leitgeb Markus Band: 06/2007

Industrie, Erzeugung allgemein

Ohne Angabe der Dienststelle
Ing. Hüttler Norbert Band: 12/2006
Dr. Kaiser Heinz Band: 12/2007
Mag. Schneeweiß Martin Band: 12/2005

A. Haberkorn & Co. GmbH
Ing. Mag. Haberkorn Karl Band: 06/2006
Amcor White Cap Austria GmbH
Ing. Kubala Christian Band: 06/2006
Ball Packaging Europe HandelsgmbH
Islinger Michael Band: 06/2006
Baumgartner Beschriftungs GmbH
Baumgartner Günther Band: 12/2006
Biegler Medizinelektronik E. Biegler GmbH
Biegler Ingeborg Band: 06/2006
Camillo Krejci Polymertechnik GmbH
Ing. Krejci Bettina Band: 12/2007
Cantor Kälteanlagen GmbH
Dipl.-Ing. Schauer Sven Band: 03/2005
Constantia Packaging AG
Dr. Zügel Veronika Band: 12/2007
Eckelt Glas GmbH
Ing. Forstner Helmut Band: 12/2007
EXIDE Batteriewerke GmbH

Rabl Margot Band: 03/2005
Franz Meister Säge-Hobelwerk-Holzhandel
Meister Franz Band: 12/2005
Franz Schmidt GmbH
Schmidt Franz sen. Band: 12/2006
GZT Geldzähltechnik GmbH
Ing. Künzel Josef Band: 07/2002 06/2006

Holzer Arbeitsschutzartikel-Vertrieb
Holzer GmbH
Holzer Arbeitsschutzartikel-Vertrieb Holzer GmbH
Karl Holzer Band: 06/2007
A-3314 Strengberg, Gewerbepark 3
Tel.: 07432 200080 Fax 07432 20042
office@schuh-holzer.at www.schuh-holzer.at

Holzindustrie Leitinger GmbH
Ing. Leitinger Wolfgang Band: 06/2006
Holzindustrie Pfeifer GmbH & Co KG
Tromba Marion Band: 12/2007
HTC Textile Application Consulting GmbH
Hasslacher Gerald Band: 03/2005
Holzer Ulrike Band: 03/2005
Huntsman Advanced Materials (Europe) BVBA
Dipl.-Ing. Dr. Urban Klaus Band: 03/2005
Kriwan Industrie-Elektronik GmbH
Holzer Roman Band: 03/2005
Mag. Robert Kastil Vorstand Rosenbauer International AG
Mag. Kastil Robert Band: 06/2006
OMV Refining & Marketing GmbH - Angestelltenbetriebsrat
Ing. Kaba Franz Band: 06/2006
Omya Eastern Europe Management GmbH
Ing. Plattner Leopold Band: 06/2006
PIU-PRINTEX Ges. für programmierte Instruktion im Unterricht GmbH
Helm Leonhard Band: 12/2007
Plibrico GmbH
Mag. Kallinger Klaus Band: 03/2005
Procter & Gamble Austria GmbH
Hetzel Walter Band: 06/2006
PROTEC Steuerungen + Prozeßtechnik GmbH
Ing. Amann Friedrich Band: 12/2007
R + I Rohr- und Industrieanlagen GmbH
Gleichweit Siegfried Band: 06/2007
Rembrandtin Lack GmbH
Ing. Culik Hubert Band: 12/2005
Saatbau Linz Genossenschaft reg. GenmbH
Ing. Ganglberger Klaus Band: 06/2006
Sägewerk Johann Gschwentner
Gschwentner Johann Band: 12/2007
Semperit AG Holding
Dr. Klingenbrunner Gerhard Band: 12/2007
SITOUR Management GmbH
Schröcksnadel Peter Band: 06/2003 bis 03/2005
SKS Holding GmbH
Dipl.-Ing. Schweitzer Martin Band: 12/2007
Staplerservice aller Marken Erich Egger
Egger Erich Band: 06/2006
Stempel - Schilder - Gravuren - Beschriftungen Franz Steip
Steip Franz Band: 12/2006
Tank Anlagen-Systeme Ing. Franz K. Schlapschy
Ing. Schlapschy Franz Karl Band: 12/2005
Teerag-Asdag AG
Mag. Maringer Erich Band: 06/2003 03/2005
Teufelberger GmbH
Rupp Oskar Band: 12/2006
Trasys Beteiligungs- und Management GmbH
Ing. Hrachowitz Franz Band: 06/2007
Ulrich Etiketten GmbH
Dipl.-Kfm. Dr. Ulrich Fritz Band: 12/2006
VAM - Valentiner Asphaltmischwerk GmbH & Co KG Betriebsleitung
Haim Bruno Band: 06/2006
VIS- Vitalis Vital Food GmbH
Dipl.-Ing. Dietrich Rudolf Band: 12/2005
Waagen und Gewichte Schlosserei Günter Zinniel
Zinniel Günter Band: 06/2007
Wienerberger Ziegelindustrie GmbH Verkaufsbüro West
Ing. Deutsch Nikolaus Band: 03/2005
Wiesner-Hager Möbel GmbH
Nemesch Erwin Band: 03/2005

Import / Export und Handel allgemein

A. Sochor & Co. GmbH
Handschuh Leopold Band: 06/2007
Agrarunion Südost reg. GenmbH Lagerhaus KG
Luttenberger Kurt Band: 12/2007
Alfred und Walter Fischer GmbH
Mag. Fischer Walter Band: 06/2006

AMICO
Amico HandelsgmbH
Christa Pichler Band: 03/2004 06/2007
A-3430 Tulln, Kaplanstraße 15
Tel.: 02272 82262 Fax 02272 8226220
c.pichler@amico-austria.at www.amico-austria.at

Amway GmbH
Belan Waltraut Maria Band: 12/2006
Armin Sautter jun. GmbH
Sautter Armin Band: 06/2006

Astro Handels-GmbH
Rumpler Johann Band: 12/2005
Attco HolzhandelsgmbH
Sinno Badih Band: 06/2007
AVS Schmersal Vertriebs GmbH
Leitner Christine Band: 12/2005
Wolf Josef Band: 12/2007
Axum Handels-GmbH
Zennebe Samuel Band: 03/2005
Bauhaus GmbH
Wiehl Jürgen Band: 12/2007
Bio Ernte Austria
Appler-Wach Apollonia Band: 06/2007
Bluemind HandelsgmbH
Haslauer Monika Band: 03/2005
Brammer Österreich Industrie Service GmbH
Ing. Heinzl Alfred Band: 06/2007
CM Styria-Trade Erzeugung/Handel
Chocholaty Mario Band: 06/2007
CNC Profi Maschinen-Handels-GmbH
Ing. Hulak Hermann Band: 12/2007
COFRA GmbH
Waechter Franck Band: 06/2006
Concreta HandelsgmbH
Pühringer Josef Band: 03/2005
DCM DECOmetal International Trading GmbH
Dr. Skatsche-Depisch Rohtraut Band: 12/2005
Dolder GmbH
Janik Daniela Band: 06/2007
Dorotheum
Pammer-Freyler Ingeborg Band: 06/2006
Dr. Walter Stipkovich WarenhandelsgmbH
Dr. Stipkovic Walter Band: 12/2005
Ehgartner Entsorgung
Hönneger Hans Band: 12/2006
Fa. Andreas Gatek
Gatek Andreas Band: 12/2006
Fa. Frank Stahl
Mag. Hafner Dagmar Band: 12/2006
Fa. Kaiser Handels- und Transport KEG
Kaiser Harald Band: 03/2005
Fa. Peter Rumpfhuber
Rumpfhuber Peter Band: 03/2005
Fenix Systems Handels GmbH
Medic Ilija Band: 06/2007
Fischmeister Handels GmbH
Ing. Fürst Günther Band: 12/2007
Frigomac Kühlmöbel und Gastronomiehandels GmbH
Mag. Stockbauer Franz Band: 06/2006
Gebetsroither GmbH
Gebetsroither Johann Band: 06/2007
Geiger + Platter GmbH & Co KG - Heizungs- und Sanitärbedarf
Geiger Monika Band: 12/2006
Glynwed GmbH

Ing. Trost Gerhard Band: 12/2006
GM Handels GmbH
Weratschnig Hermann Band: 12/2007
Gobatin Handels GmbH
Bauer Anneliese Band: 12/2005
Gold Ankauf - Verkauf Uhren & Schmuck Inh. Thomas Käfer
Käfer Thomas Band: 03/2005
Green Gold Handels - GmbH
Maier Alfons Band: 12/2005
Hakle-Kimberly Papiervertriebs GmbH
Bock Otmar Band: 03/2005
Hamzo Import & Export
Hamzo Toni Band: 12/2006
Handels GmbH Obst Hofer Obstgroßhandel Transporte
Lind Erhard Band: 12/2005
Handelsagentur Rainer Schramm
Schramm Rainer Band: 12/2005
Harmony line, Gerd Peter Wieltsch, Handelsagentur
Wieltsch Gerd Peter Band: 06/2006
Helena Moser Handels GmbH
Mag. Moser Helena Band: 06/2006
HL Display Österreich GmbH
Mag. Wieland Eva Band: 03/2005
Hoegner Comp. GmbH & Co. KG
Heindl Christoph Band: 03/2005 bis 06/2007
Holzindustrie Stallinger GmbH - Werk Amstetten
Springer Dietmar Band: 06/2006
Hörtenhuber Agrarhandel GmbH
Hörtenhuber Franz Band: 03/2005
Import & Export Handelsagentur W. Pullnig
Pullnig Werner Band: 03/2005
Import-Export-Service Alwamex
Themel Heidemarie Band: 03/2005
Ing. Johann Brenner allg. Warenhandel
Ing. Brenner Johann Band: 12/2005
Innoskins Innovative Oberflächensysteme Patrik Kremser - Betriebsstätte: SVZ-Wien
Kremser Patrik Band: 06/2007
Interspar Warenhandels GmbH
Stagl Christian Band: 12/2006
Intertrend Handels GmbH&CoKG
Rüegg Peter Band: 12/2007
Intex HandelsgmbH
Dipl.-Kfm. Scheichl Helmut Band: 06/2006
Isosport Verbundbauteile GmbH
Dipl.-Ing. Wistritschnik Peter Band: 12/2005
Kaeser Kompressoren GmbH
Ing. Hessmann Stefan Band: 06/2007
Karpasa Vertriebs GmbH
Frass Alexander Band: 12/2005
Kellner & Kunz AG
Mag. Wiesinger Ernst Band: 03/2005
Klasse 4 Dental GmbH
Kramer Christian Band: 03/2005
Kolonial-Import-Gesellschaft
Peißl Franz Band: 06/2006
KUMA Qualitätswerkzeug Ing. Kurt Mathis
Ing. Mathis Kurt Band: 12/2006
Lagerhausgenossenschaft Pabneukirchen
Kastenhofer Josef Band: 06/2006
LATOP HandelsgmbH
Lisenz Sven Band: 06/2007
Libro HandelsgmbH
Mag. Zechner Thomas Band: 12/2006
Merckens Papier und Karton HandelsgmbH & Co. KG
Auersperg Ferdinand Band: 06/2007
Metro Cash & Carry Österreich GmbH
Degen Hans Gerhard Band: 06/2007
MGE-RB Parndorf GmbH
Mag. Reichenauer Thomas Band: 06/2006
MR - TEXMA HandelsgmbH
Wimmer Rudolf Band: 06/2006
Musikhaus Bauderer Ingrid Bauer Instrumente - Service - Unterricht
Bauer Ingrid Band: 03/2005
mvm Metall- und Stahlhandel GmbH
Mitter Isolde Band: 06/2007
Nentwich Lattner Bücher Papier-Bürobedarf Handels GmbH
Lattner Norbert Band: 06/2006
NSE - Vertrieb von Kosmetika OTC, Techno
Krammer Franz Band: 12/2005
Obst Partner Steiermark GmbH
Mag. (FH) Stessel Manfred Band: 12/2005
Pagro HandelsgmbH
Mag. Jobstmann Petra Band: 12/2006
Progate Trading GmbH
Herbst Daniel Band: 06/2006
Quelle Technik-Fachgeschäft
Wagner Peter Band: 12/2006
R. S. Rizzi Import-Export
Rizzi Ruggiero Savino Band: 06/2006
Richard Felber & Sohn KG - Neu- und Nutzeisen
Felber Richard Band: 12/2006
Roland Zemla „Zur Goldenen Kugel"
Zemla Roland Band: 03/2005
Ronja S.R.O Excalibur City
Seunig Ronald Band: 1998 2001 bis 12/2007
RWA Raiffeisen Ware Austria AG
Krischal Peter Band: 12/2007
Sara Lee Household and Body Care Österreich GmbH
Haller Wolfgang Band: 12/2006
Schuhhaus Serschön Siegwald jun
Serschön Christiane Band: 12/2005
Schuler GmbH, Elektro - Küchen - Wohnen
Spörr Paul Band: 12/2007
Siblik Elektrik GmbH & Co. KG
Gritsch Johann Band: 06/2007
Sommergruber Trading Company Alois Sommergruber
Sommergruber Alois Band: 06/2007
Sowana Top Home HandelsGmbH
Mag. Weber Markus Band: 03/2005

springsholz

Springsholz GmbH - Produkte für Industrie und Technik
Andreas Springsholz Band. 07/2002 06/2003 06/2007
A-1160 Wien; Arnethgasse B
Tel.: 01 486906313 Fax 01 4801115
andreas@springsholz.at www.springsholz.at

Stahlwaren aus Solingen Scala Murgasse
Scala Pietro Band 12/2007
Steinlesberger OEG
Steinlesberger Johann Band 03/2005
Styrocon® HandelsgmbH
Dipl.-Vw. Lessel Kresimir Band: 12/2006
Südwind-Buchwelt Buchhandels GmbH
Mag. Braun Angelina Band 06/2007
TBI-Trading GmbH
Ing. Bammer Torsten Band: 06/2007
Tefilak GenmbH
Weissmann Andreas Band: 12/2005
Tradeline Handels GmbH & CoKG
Glaninger Günter Band. 06/2006
Uhrmachermeister Johann Aigner
Aigner Johann Band 06/2007
Unito Versand & Dienstleistungen GmbH
Kroissenbrunner Richard Band. 03/2005
Unser Lagerhaus Warenhandels GmbH
Gruber Andreas Band 12/2007
Veolia Water Systems Austria GmbH
Wolf Peter Band: 12/2006
VWR International GmbH
Ing. Kapeller Ernst Band: 12/2006
Weyland GmbH
Weyland Otto Band: 12/2005
Wojtinox Stahlhandel GmbH
Wojtysiak Michael Band: 12/2007
Wolfgang Reithoffer METC Middle East Trade Consulting
Reithoffer Wolfgang Band 06/2006
Würth Modyf HandelsgmbH
Glösl Wolfgang Band: 06/2006
www.aras.at - Thomas Engl - Direktvertrieb
Engl Thomas Band 12/2006

Sonstiges

Ohne Angabe der Dienststelle:
Glanze Gerd Band: 12/2007
Harrer Heinrich Band 06/2003 bis 12/2005
Ing. Sapper Wolfgang Band: 12/2005

„Zahnwerk" Sztachovic GmbH
Sztachovic Michael Band: 06/2007
Akzente Gesellschaft für Veranstaltungstechnik und Logistik GmbH
Brantner Paul Band 06/2006
Arrigo - Feinkost - Vinothek
Hasslacher Robert Band 06/2006
Auteno Auktionen GmbH
Mag. Hubmann Gerhard Band: 12/2007
AXIMA Gebäudetechnik GmbH
Biermeier Helmuth Band 06/2007
Bestattung Josef Neugebauer - Thomas und Helga Sorgner
Sorgner Thomas Band: 06/2006
Bestattung Mag. Rosa Lang
Mag. Lang Rosa Band: 12/2007
Buchbinderei Alfred Waniek Inh. Michaela Waniek
Waniek Michaela Band: 12/2006
Buchbinderei Steiner Friedrich
Steiner Friedrich Band: 12/2007
Canine Security Concept Paal KEG
Paal Alexander Band: 06/2007
Christina Brusendorf - Schauwerbegestaltung, Promotion und Handel
Brusendorf Christina Band: 12/2007
Cisema GmbH China Service Management - Büro Wien
Grimm Walter Band: 03/2005
Clean-As KEG
Zajic Jovica Band: 03/2005
Dobner Coaching und Consulting OEG
Dobner Christina Band: 12/2007
Donau Kälte GmbH

Panzenböck Georg Band: 12/2005
EKOMED GmbH
Holzheu Bernhard Band: 03/2005

ELA Entsorgungslogistik Austria GmbH
Günter Korherr Band: 12/2007
A-1050 Wien, Wiedner Hauptstraße 120
Tel.: 01 9300036314 Fax 01 9300025127
guenter.korherr@railcargo.at www.railcargo.at

Erich Liebenwein-Schult GmbH
Knappinger Friederike Band: 03/2005
Fa. Zivny GmbH
Dipl.-Ing. Mitterdorfer Alfred Band: 12/2007
Fort Knox Sicherheits GmbH
Jakob Ronald Band: 06/2006
Friedrich Scheibel diplomierter API-Astrologe
Scheibel Friedrich Band: 12/2006
Gemeindebetriebe Frohnleiten GmbH
Dipl.-Ing.(FH) Pölzl Wolfgang Band: 12/2007
Gesundheits- und Wellnesscenter Gleisdorf - Inhaberin Corinna Fröwein
Fröwein Corinna Band: 12/2005
Gisela Bock, Diplom-Dolmetscherin
Bock Gisela Band: 12/2007
Glas-Müller GmbH & Co KG
Müller Elmar Band: 12/2006
Gottfried Müller Schädlingsbekämpfer Inh. Ingeborg Pniesner GmbH
Schöller-Pniesner Gabriele Band: 06/2006
Group4Falck AG
Kahle Wolfgang Band: 12/2005
Hannelore Koob (BDÜ) Konferenzdolmetscherin (AIIC) & Dipl.-Übersetzerin
Koob Hannelore Band: 03/2005

HORIZONT3000
Mag. Gerda Daniel Band: 12/2007
A-1040 Wien, Wohllebengasse 12-14
Tel.: 01 5030003760 Fax 01 5030004
gerda.daniel@horizont3000.at www.horizont3000.at

IFM Immobilien Facility Management und Development GmbH
Ing. Mayrhoffer Johann Band: 03/2005

IMO Autowaschstraße
Hauser Friedrich Band: 03/2005
Ing. Otto Lobenhofer Qualitäts-Stempel-Erzeugung
Ing. Lobenhofer Otto Band: 12/2007
Ing. Stefan Melicha Elektro & Technik
Ing. Melicha Stefan Band: 06/2007
IPM HandelsgmbH
Mag. Türesin A. Niyazi Band: 12/2005
Kepler-Institut-Astrologie
Dotter Karlheinz Band: 06/2007
Kurt Habacht KG - Rauchfangkehrerbetrieb
Habacht Christian Band: 12/2007
Lazlo Pinter Die Pyromantiker
Pinter Lazlo Band: 12/2005
Liliana Niesielska
Niesielska Liliana Band: 12/2005
MSB-Metallsystembau GmbH
Lysy Rudolf Band: 12/2005
Novomatic AG - Novomatic Group of Companies
Lugmayr Herbert Band: 12/2005
Ofenstudio Fliegenschnee
Seper Wolfgang Band: 06/2007
PAX Bestattungsunternehmen
Kohl Marc Band: 03/2005
PDS Gebäudereinigung und Personalbereitstellung
Pfanner Leopold Band: 03/2005
Pflegewohnpark der Generationen GmbH & Co.KG
Güldner Margarita Band: 12/2007
Pro § Law International
Novotny Rudolf Band: 12/2007
Pyrolight Feuerwerke Dipl.-Ing. Dr. Martin Linauer
Dipl.-Ing. Dr. Linauer Martin Band: 12/2006
Sachverständigenbüro Ing. P. Franiek & Partner KEG
Ing. Franiek Peter Band: 03/2005
Sascha Steurer - IPSA International Protect & Security Agency
Steurer Sascha Band: 12/2007
Seniorenhilfe GmbH
Würländer Heinz Band: 06/2006
Simbürger & Partner Service GmbH
Simbürger Günther Band: 12/2007
Spirituelle Beratungen
Isopp Helene Band: 06/2007
Steinmetzmeister Kropiunig OHG
Kropiunig Josef Band: 03/2005
Technologiezentrum Freistadt - Mühlviertel Betriebs- u. EinrichtungsgmbH
Reindl Martin Band: 12/2005
trans-o-flex Schnell-Lieferdienst GmbH
Herbst Katja Band: 03/2005
Vermögensberatung
Radschiener Irina Band: 06/2006
Wangpa Hdls. u. Vertr. GmbH Nfg. OEG
Waldstätten Walter Band: 12/2006
Zweckverband Abfallwirtschaft Raum Würzburg
Kleppmann Ferdinand Band: 06/2003 bis 03/2005

Club Carriere

Präsentiert ab 2006
alle Förderer unseres Projektes
mit Ihrem erschienenen Interview in

GOOGLE Buchsuche

Club Carriere - Online
Die Zukunft beginnt jetzt!

Der gesamte Inhalt aller Interviews wurde indiziert.
Das bedeutet, jedes in einem Interview verwendete Wort
wird in Zukunft gefunden. Selbstverständlich auch die
Namen unserer Förderer. Die Interviews erscheinen wie
in unseren Werken mit Fotos, Logos bzw. Produktabbildungen.

Finden Sie die für Sie geeigneten Vorbilder
nun noch schneller.

Viel Spaß beim Googeln wünscht Club Carriere.

Club Carriere

Teil A

Parameter und Faktoren des Erfolges

Kapitel I
Methodologie
Kapitel II
Wirtschaftliches Umfeld

Institut für Management & Marketing
Algoprint Marketing GesmbH

Teamleiter der Analyse:
Georg Alexander Angelides

I. Methodologie

Die Umsetzung einer Idee

Das Projekt „Enzyklopädie des Erfolges" basiert auf der Idee, mit Hilfe wissenschaftlicher Methoden und Erkenntnisse Einzelerfahrungen für die allgemeine Praxis nutzbar zu machen. Es wurde als ein Unterfangen geboren, das sich selbst finanzieren und Relevanz für unsere Gesellschaft besitzen sollte. Das Thema „Erfolg" schien dafür adäquat zu sein, denn es beschäftigt in der Praxis UnternehmerInnen genauso wie unselbständig Beschäftigte, KünstlerInnen, WissenschaftlerInnen und PolitikerInnen, insbesondere wenn es darum geht, den Schlüssel für den eigenen Erfolg zu finden. Unser Plan war ein zweiteiliges Buch: ein Teil sollte aussagekräftige Interviews zum Thema beinhalten, der andere die wissenschaftliche Darstellung und die empirische Analyse der Interviewtexte. Natürlich galt es im Laufe der Umsetzung dieser Idee einige Schwierigkeiten zu bewältigen: Das ökonomische Prinzip „Zeit ist Geld" stand dem wissenschaftlichen „Gut' Ding braucht Weile" gegenüber. Darüber hinaus mußten Finanzierungsmöglichkeiten für das Projekt gefunden werden. Wir konnten eine Lösung finden und das Buch „Enzyklopädie des Erfolges" mit Hilfe jener InterviewpartnerInnen finanzieren, die mit ihren Interviews persönlich zur Entstehung des Buches beitrugen und nach Fertigstellung ein Exemplar erwerben wollten. Es gelang uns, Redakteure zu finden, die mit Hilfe adäquater Interviewtechniken und eines strukturierten Leitfadens in der Lage waren, die persönlichen Charakteristika erfolgreicher Persönlichkeiten zu erheben. Diese werden in diesem Buch für die interessierten LeserInnen wissenschaftlich aufbereitet und in Kurztexten übersichtlich dargestellt. Darüber hinaus werden Unterscheidungen nach Beruf und Branche der InterviewpartnerInnen getroffen.

1. Zur Zielgruppe

Die Enzyklopädie des Erfolges beinhaltet Interviews mit Personen, die von der Öffentlichkeit als beruflich erfolgreich angesehen werden. In unserer heutigen Informationsgesellschaft bedeutet „bekannt" jedoch nicht zwangsläufig auch „erfolgreich". Unser Augenmerk gilt vorwiegend Personen, denen aufgrund ihrer erbrachten Leistungen Wertschätzung entgegengebracht wird. Der Aufstieg von der Tellerwäscherin zu einer anerkannten selbständigen Geschäftsfrau, vom „outsourced" („ausgelagerten") technischen Zeichner zum geschäftsführenden Gesellschafter oder vom Bilanzbuchhalter zum Vorstandsdirektor eines Konzerns sind einige Beispiele, die sich in der Enzyklopädie finden lassen. Manche unserer Interviewpartner sehen sich selbst nicht als erfolgreich, werden aber von der Öffentlichkeit als erfolgreich wahrgenommen werden, andere sind durchaus stolz auf den eigenen Erfolg. Die Biographien der Befragten gestalten sich generell vielfältig und repräsentieren unterschiedliche hierarchische Ebenen aus verschiedenen Bereichen und Branchen. Sie alle haben jedoch gemeinsam, daß sie unseren Lesern als Vorbilder für den beruflichen Erfolg dienen können.

2. Zur Erhebung

Der Begriff Öffentlichkeit setzt sich im Sinne dieser Publikation aus Medien (alle österreichischen Wochen- und Tageszeitungen, österreichisches Radio und Fernsehen) und branchenspezifischen Institutionen (Wirtschaftskammer, Industriellenvereinigung) zusammen. Auf der Basis von Medienberichterstattungen, Publikationen und relevanten Branchenverzeichnissen erfolgte die telefonische Kontaktaufnahme der Redaktion mit - nach obiger Definition - erfolgreichen Personen. Sie konnten für Interviews gewonnen werden, in denen sie für interessierte LeserInnen einzelne Karrierestationen sowie ihren Weg zum Erfolg und die ihrer Meinung nach wesentlichen Faktoren darstellten.
Es handelt sich bei unserer Erhebung nicht um eine - in der Sozialwissenschaft vorwiegend angewandte - quantitativ-wissenschaftliche Analyse, sondern um eine qualitativ-empirische Erhebung mit exemplarischem Charakter. Für die wissenschaftliche Ausarbeitung der erhaltenen Informationen wurden in dieser Ausgabe die im Zeitraum von 1997 bis 2006 durchgeführten Interviews herangezogen, denen nicht nur quantitative Datenagglomerationen, sondern umfassende Aspekte des Phänomens Erfolg zu entnehmen waren. Die nächste Ausgabe wird darüber hinaus eine zusätzliche Interpretation von sozialen Merkmalen in Korrelation mit Alter und Bildung beinhalten.

3. Zum Interview

Unseren Interviews lag ein strukturierter Gesprächsleitfaden zugrunde. Dieser umfaßte persönliche Kerndaten wie Name, Alter, Familienstand, Beruf, etc. ebenso wie die Frage nach der eigenen Einschätzung des persönlichen Erfolges. Es wurde Wert auf „offene" Fragen gelegt, die keine vorgefertigten Antwortkategorien aufwiesen, um die freie Antwortmöglichkeit der Interviewpartner zu gewährleisten. In der Soziologie bilden Antworten auf Fragen, die den Wortfluß des/der Befragten berücksichtigen, die Grundlage qualitativer Analysen. Der Gesprächsleitfaden beinhaltete daher lediglich Fragenschwerpunkte, um in der Folge auf Antworten des/der Befragten aufbauen und näher eingehen zu können. Um „biases" (Einflußparameter) zu verhindern, wurde auf ein „neutrales" Interviewklima geachtet, in dem die Redakteure bewußt die Erwähnung persönlicher Meinungen und Anschauungen vermieden. Diese Vorgehensweise bot den Vorteil, daß auch unerwartete Aspekte des Themas aufgegriffen und in der Datenauswertung aufbereitet werden konnten. Die Interviewdauer variierte zwischen 30 und 180 Minuten.

4. Zur Intention der Fragen

In den Interviews mit erfolgreichen Persönlichkeiten aus Österreich und Deutschland konzentrierten sich die Fragen vor allem auf Ursachen und Voraussetzungen des persönlichen Erfolges. Neben der Selbsteinschätzung wurde auch nach dem Feedback von Verwandten, Freunden und Mitarbeitern gefragt, um eine möglichst abgerundete Perspektive zu garantieren. Eine chronologische Darstellung des Karriereverlaufs sollte ermöglichen, auch kontextgebundene Charakteristika wie Ort und Zeit auszumachen und diese für die Interpretation der Daten identifizieren und generalisieren zu können. Auch Wechselwirkungen zwischen privaten und beruflichen Aktivitäten sollten Berücksichtigung finden.

5. Zur Auswertung

Die Interviews wurden auf Tonband aufgenommen und anschließend in schriftlicher Form aufbereitet. Die erhaltenen Informationen wurden nicht verändert oder standardisiert. Unterschiede in Charakter, Herkunft, beruflicher Branche oder den zu begegnenden Herausforderungen wurden im Zuge einer exemplarischen Aufbereitung des Themas berücksichtigt. Dementsprechend variiert auch die Länge der Interviews ebenso wie die Angaben über Lebensstatus, Ehe, Kinder oder einzelne Karrierestationen. Eine generelle Zusammenfassung der Aspekte, die den persönlichen Erfolg definieren, könnte - aus dem Kontext gelöst - Inhalte verzerren. Die Interpretationen der Interviews, die dieser Sichtweise folgen, sollen wesentliche Aspekte beleuchten, diese für die LeserInnen in den Vordergrund stellen und zu eigenen Interpretationen anregen, die für den persönlichen Weg zum Erfolg hilfreich sein können. Vielen unserer Leser waren die Inhalte der Analyse 1998 und 1999 zu wenig pragmatisch. Es

wurde der Publikation zwar von namhaften kompetenten Persönlichkeiten Wissenschaftlichkeit bescheinigt, dennoch vermißten einige der Erfolgsstrebenden griffige Anleitungen zum Erfolg. Da eine Publikation nicht dem Selbstzweck ihrer Erscheinung dienen, sondern dem Leser konkreten Nutzen liefern sollte, ergänzten wir bereits in den folgenden Ausgaben die Auswertung um das Kapitel: ERGEBNISSE. Der Fokus liegt bei diesem Kapitel auf den Erkenntnissen über die Ursachen des Erfolges und den notwendigen Verhaltensänderungen, die den Erfolgswilligen seinem Ziel näher bringen können.

6. Besonderheiten dieser Ausgabe

Diese Ausgabe enthält aufgrund haufiger Leserwünsche auch eine quantitative Darstellung genannter Erfolgsparameter nach mehr als 120 Branchen. Aus den veröffentlichten Tabellen kann der Leser ersehen, in wieviel Prozent der Interviews dieser Branche ein spezifischer Parameter als für den Erfolg verantwortlich genannt wurde. Darüberhinaus werden quantitative Merkmale je Parameter behandelt und ausgewertet. Dennoch sind und bleiben qualitative Erhebungen und Analysen Basis dieses Projektes. Aufgrund des Beitritts weiterer Staaten zur Europäischen Union finden Sie im Kapitel II - Das wirtschaftliche Umfeld - einige Eckdaten zu allen Mitgliedsländern

II. Das wirtschaftliche Umfeld

Wirtschaftsentwicklung Europas unter besonderer Berücksichtigung weltwirtschaftlicher Zusammenhänge

Erfolg, Karriere und persönlicher Aufstieg erfolgen nicht nur im Umfeld der regionalen und nationalen, sondern auch im Umfeld der internationalen Wirtschaftsentwicklung. Eng verknüpft damit ist die Wirtschaftspolitik, welche die Rahmenbedingungen der Wirtschaftsentwicklung festlegt. Dieser Aspekt soll unter besonderer Berücksichtigung der Europäischen Union kurz beleuchtet werden.

Ausgabe	Band	ISSN
1999	I	3-8521989-0-1
1989	II	3-9821889-2-8
2000	III	3-9821889-3-6
2001	IV	3-9521888-4-4
07/2002	V	3-9521888-5-2
12/2002	VI	3-8521888-8-0
06/2003	VII	3-9521889-7-9
08/2003	VIII	3-9821689-5-7
12/2003	IX	3-9521888-1-X
03/2004	X	3-9522588-1-7
08/2004	XI	3-9522588-2-5
09/2004	XII	3-9522589-3-3
03/2005	XIII	3-8522999-4-1
12/2005	XIV	3-8822888-5-X
08/2006	XV	3-9822688-6-8
12/2008	XVI	3-9522588-7-6
06/2007	XVII	978-3-9522559-5-4
12/2007	XVIII	979-8522999-8-2

Erhältlich im gut sortierten Fachhandel oder bei
Algoprint Verlags AG; Landstrasse 11 / 9450 Triesen-FL
www.club-carriere.com

1. Wie gestaltete sich die wirtschaftliche Entwicklung in Europa?

Die Wirtschaftsentwicklung bis 1945

Die wirtschaftliche Gesamtentwicklung Europas beruht auf einer seit Jahrhunderten gewachsenen Wirtschaftsstruktur mit intensiver Landwirtschaft, industrieller Produktion und weitreichenden internationalen Handelsbeziehungen. Die russische Revolution 1917 und der Ausgang des Ersten Weltkriegs zerstörten das europäische Mächtesystem des 19. Jahrhunderts.

Noch 1913 beherrschten - neben den USA - Großbritannien, Frankreich und Deutschland die Weltwirtschaft. Diese drei Staaten verzeichneten damals etwa drei Viertel der europäischen Industrieproduktion. Großbritannien allein bestritt beinahe die Hälfte des europäischen Exports und war selbst Abnehmer eines Drittels aller Importgüter Europas. London war die Kapitalmetropole der Welt und somit für das Funktionieren der Weltwirtschaft verantwortlich. Die Bank von England nahm zu dieser Zeit die Rolle einer Weltzentralbank ein, das britische Pfund diente als internationale Leitwährung. London war darüber hinaus Mittelpunkt des internationalen Bank- und Versicherungswesens. Allein im Britischen Weltreich lebte damals ein Viertel der Weltbevölkerung. Der erste Weltkrieg bedeutete für die gesamte Weltwirtschaft einen tiefgreifenden Einschnitt. Im Anschluß an diesen war die britische Regierung darum bemüht, die frühere Ordnung und die zentrale Rolle Londons wiederherzustellen. Dieser Plan schlug jedoch fehl.

Ebensowenig gelang es den anderen europäischen Regierungen, der Weltwirtschaft in der Nachkriegszeit eine tragfähige Grundlage zu geben. Europas Einfluß auf die Weltwirtschaft nahm deutlich ab, Japan und die USA nahmen zentrale Rollen ein. Die von der USA ausgehende Wirtschaftskrise in den 20er Jahren, die zu einem Zusammenbruch der Binnenstruktur führte, übertrug sich auch auf die europäischen Industrieländer. Zwischen 1929 und 1932 verringerte sich das Welthandelsvolumen um 26%, der Handel Europas um 38%.

Die abrupte Umkehr der Kapitalströme verursachte 1929 eine Depression der deutschen Volkswirtschaft. 1932 war jeder dritte deutsche Arbeiter ohne Beschäftigung. Die Wirtschaftskrise führte nicht nur zu einer weitgehenden Auflösung der Wirtschaft, ihre Folgeerscheinungen verursachten das Anwachsen radikaler Massenbewegungen, die erheblich zum Vertrauensverlust in Demokratie und Marktwirtschaft beitrugen. In Deutschland setzte 1933 mit der Machtergreifung der Nationalsozialisten ein starker Wirtschaftsaufschwung ein. Mit diesem ging ein Industrialisierungsschub einher, der vor allem auf der Erzeugung kriegswirtschaftlicher Produkte basierte und eine rasche Verringerung der Arbeitslosigkeit zur Folge hatte. Da bei industriellen und landwirtschaftlichen Erzeugnissen jedoch eine Selbstversorgung nicht erreicht wurde, blieben die wirtschaftlichen Verbindungen zum Ausland wichtig. Nach der Kriegserklärung 1939 brachen die wirtschaftlichen Verbindungen zu Großbritannien und Frankreich ab.

Der deutsche Einmarsch in Rußland 1941 veränderte die Wirtschaftsbeziehungen Europas endgültig. Der Krieg hatte grundlegende politische und wirtschaftliche Veränderungen zur Folge. Zu Ende des Krieges wurde Europa in zwei Hälften geteilt. Im Westen wurden Österreich, Italien und Deutschland in eine Staatenordnung eingegliedert, in der liberaler Kapitalismus und soziale Demokratie vorherrschten. Im Osten hatte die Sowjetunion im Rahmen einer imperativen zentralen Wirtschaftsplanung die Vorherrschaft über die europäischen Nachbarstaaten Bulgarien, Ostdeutschland, Polen, Rumänien, die Tschechoslowakei und Ungarn.

Nachkriegszeit und Wiederaufbau

Die politische Neugestaltung war von einem grundsätzlichen Wandel der wirtschaftlichen Zielsetzungen begleitet. Der Krieg hatte sich als Tiefpunkt des wirtschaftlichen und politischen Versagens erwiesen. Man begann mit enormen Umstellungen. Mit Hilfe des Marshallplans, den daraus resultierenden Kapitalzuflüssen und einer vernünftigen Wirtschaftspolitik konnte ein wirtschaftlicher Aufschwung Europas erzielt werden. Als nach zwei Jahrzehnten die Zerstörungen des Krieges weitgehend beseitigt waren, verzeichnete die europäische Produktion eine durchschnittliche jährliche Zuwachsrate von 5,5%, ein halbes Prozent mehr als die gesamte Weltproduktion. Das reale Bruttoinlandsprodukt pro Kopf nahm in Europa doppelt so rasch zu wie den USA. Gegen Ende der 60er Jahre hatte Europas Gesamtproduktion die der USA überholt. Auch weniger entwickelte Regionen im Süden und Osten Europas konnten Zuwachsraten verzeichnen und Europa konnte in der Weltwirtschaft wieder aktiv mitwirken. Der Handel wurde forciert, daher gewannen außenwirtschaftliche Beziehungen wieder an Bedeutung. Ende der 60er Jahre war das Verhältnis von Handel und Produktion wieder auf den Stand von 1913 zurückgekehrt. Wesentlich für den europäischen Wiederaufschwung war nicht nur der Wille zu Neuem, sondern vor allem der Übergang zu witschaftspolitischen Konzepten und Einrichtungen auf internationaler Ebene, durch die sichergestellt wurde, daß sich die Katastrophe der 30er Jahre nicht wiederholen würde. Mit keynesianischen Methoden der Globalsteuerung wurden hohe Arbeitslosenraten verhindert und Großbritannien führte im Zuge des Beveridge-Plans ein nationales Sozialversicherungssystem ein.

Deutschland bediente sich öffentlicher Mittel und Initiativen und agierte in den meisten Industrien sorgfältig nach marktwirtschaftlichen Grundsätzen. In der Entwicklung keynesianischer Methoden der Wirtschaftspolitik blieb Schweden führend. In Österreich wurden die Elemente des Austrokeynesianimus u.a. durch Währungsstabilität und sozialpartnerschaftliche Einkommenspolitik ausgestaltet.

Mit Ausnahme der Kluft zwischen Ost und West, die durch die Teilung Europas entstanden war, zeichnete sich die internationale Wirtschaftspolitik durch Zusammenarbeit aus. GATT („General Agreement on Tariffs and Trade", 1947) und IWF (Internationaler Währungsfonds) sicherten den freien Handels- und Zahlungsverkehr. Innerhalb Europas betrieb man die engere Integration regionaler Ländergruppen mit der Europäischen Gemeinschaft (EG), der Europäischen Freihandelszone (EFTA) und dem Rat für Gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW).

Desintegration in der Wirtschaft

Der rasche Anstieg des Rohstoffverbrauchs aufgrund des schnellen wirtschaftlichen Wachstums der Industrieländer einerseits und ein wachsendes politisches Selbstbewußtsein der ehemaligen Kolonialstaaten andererseits verstärkten die Notwendigkeit einer Neugestaltung der wirtschaftlichen Beziehungen. 1960 schlossen sich die erdölexportierenden Entwicklungsländer zur OPEC zusammen. Anfang der 70er Jahre wurde die Weltwirtschaft jedoch wiederum von Krisen erschüttert. Eine starke Erhöhung der Erdölpreise führte 1973 zu einer weltweiten Rezession, die die gegenseitige konjunkturelle und volkswirtschaftliche Abhängigkeit verdeutlichte. Auf dem Weltwirtschaftsgipfel 1975 wurden Wirtschafts- und Währungsfragen aufeinander abgestimmt. Die Anpassungsprozesse an die Folgen der zweiten enormen Erhöhung der Erdölpreise 1979/80, die Anfang der 80er Jahre eine weltweite Rezession ausgelöst und zu einem deutlichen Einbruch des Welthandels geführt hatte, verliefen in den einzelnen Ländergruppen unterschiedlich. Den Industrieländern gelang es rasch, Voraussetzungen für eine neue Wachstumsdynamik zu schaffen. Die Entwicklungsländer mußten hingegen erhebliche Wohlfahrtseinbußen hinnehmen. Speziell jene Länder, die in den 60er Jahren erfolgreich in die Industrialisierungsphase eingetreten waren, konnten ihren Aufschwung angesichts der weltweiten Rezession, der hohen Erdölsteuer und des enormen Realzinssatzes nicht beibehalten.

Der Zufluß von „Petrodollars", der zu einer hohen Liquidität der internationalen Finanzmärkte geführt hatte, erlaubte diesen Ländern zunächst, ihre Leistungsbilanzdefizite über Kapitalimporte zu finanzieren. Bald löste diese Entwicklung jedoch Zahlungsunfähigkeit und damit 1982 die internationale Schuldenkrise aus. Die wirtschaftliche Entwicklung der 70er und 80er Jahre zeigte, daß das Weltwirtschaftssystem der Nachkriegszeit in der Lage war, schwere Krisen zu überwinden. Jedoch hatte schon früh eine innere Aushöhlung der Welthandelsordnung eingesetzt. Es zeigte sich, daß die bestehende Ordnung auf der Grundlage des GATT keinen zuverlässigen Schutz gegen einen Rückfall in den Protektionismus bot, da das GATT als Organisation zu schwach war. Die zunehmende Verletzung bzw. Umgehung der GATT-Bestimmungen durch zahlreiche protektionistische Maßnahmen führten dazu, daß bereits 1984 die Hälfte des Welthandelsvolumens durch nichttarifare Handelshemmnisse beeinträchtigt war. Die zunehmende Konkurrenz zwischen führenden Industrieländern zeigte sich darüber hinaus in zahlreichen Maßnahmen der Exportförderung.

Diese neuen Formen des Protektionismus bewirkten häufig Gegenmaßnahmen der betroffenen Länder (Handelskriege), beschränkten den internationalen Wettbewerb und schadeten somit dem freien Welthandel. Mit der Gründung der World Trade Organization (WTO), die 1996 das GATT endgültig ablöste, wurde erstmals ein umfassender vertraglicher und institutioneller Rahmen für die Gestaltung der weltweiten Handelsbeziehungen gebildet. Demnach waren die wichtigsten Prinzipien für die Gewährleistung eines freien Welthandels: Reziprozität (Prinzip der Gegenseitigkeit), Liberalisierung (Abbau von Zöllen und nichttariffähigen Handelshemmnissen), sowie Nichtdiskriminierung und Meistbegünstigung. Auf der Unternehmensebene stieg parallel zu dieser Entwicklung die Globalisierung der Märkte.

Die starke weltweite Verflechtung im privatwirtschaftlichen Bereich zeigt sich besonders durch die wachsende Bedeutung multinationaler Unternehmen und das Herausbilden internationaler Finanzmärkte. Das schnelle Wachstum der Weltindustrieproduktion führte zu einer Internationalisierung der unternehmerischen Aktivitäten und damit auch zu einer Ausweitung des Handels innerhalb der internationalen Konzerne, deren Anteil am Welthandel etwa ein Drittel beträgt.

2. Wie kam es zur wirtschaftlichen Vereinigung Europas?

Der Europagedanke

Der Europagedanke steht für eine Vielzahl von politischen Leitbildern, Ordnungsvorstellungen und Entwürfen, die bestrebt waren, die nationale Zersplitterung Europas als Quelle kriegerischer Konflikte und weltpolitischer Schwäche zu überwinden und eine Neuordnung des Kontinents herbeizuführen. Die Ideen für ein einheitliches Europa reichen geschichtlich weit zurück, fanden jedoch erst nach zwei Weltkriegen eine Verwirklichung.

Die Entwicklung der Europäischen Gemeinschaften
Der erste Versuch

1948 gründeten Vertreter von Parteien, Gewerkschaften und Wirtschaft aus sechs Ländern im niederländischen Den Haag die OEEC (Organization of European Economic Cooperation). Regierungen wurden aufgefordert, auf ihre Souveränitätsrechte zu verzichten und ein gesamteuropäisches Parlament sowie einen europäischen Gerichtshof zu schaffen. Damit wurde ein Gedanke aufgegriffen, der bereits nach dem ersten Weltkrieg und in den Widerstandsbewegungen des Dritten Reiches existiert hatte. Auch der britische Premierminister Winston Churchill hatte bereits 1946 die Vereinigung Westeuropas zu einem einzigen europäischen Staatengebilde angesprochen.
Die einzelnen Regierungen waren jedoch nicht gewillt, anderen Staaten ein Mitspracherecht in wichtigen Bereichen ihrer Politik einzuräumen. Dennoch war der Anstoß zu Gründung eines Europarates gegeben.

Der Schumanplan

Der französische Außenminister Robert Schuman verkündete im Mai 1950 die Bereitschaft der französischen Regierung zu einer gemeinsamen Politik im Montanbereich (Kohle und Stahl) mit der deutschen Regierung. Der „Schumanplan" ging als Schritt zum Frieden in die Geschichte ein. Frankreich bot nur fünf Jahre nach Kriegsende dem ehemaligen Kriegsgegner und „Erbfeind" Deutschland eine gemeinsame Politik - und damit Mitspracherecht und gegenseitige Kontrolle - auf einem Gebiet an, das die Grundlage der klassischen Rüstungsindustrie war.
1951 erfolgte die Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS). Neben Frankreich und der Bundesrepublik Deutschland unterzeichneten auch Italien, Belgien, die Niederlande und Luxemburg den Vertrag von Paris. Nach dessen Ratifizierung trat die EGKS am 25. Juli 1952 offiziell in Kraft.
Damit begann die europäische Einigung zunächst auf wirtschaftlichem Gebiet. Bereits ein Jahr später (1953) unterzeichneten die sechs Staaten auch den Vertrag zur Gründung der Europäischen Vertragsgemeinschaft (EVG) mit dem Ziel einer gemeinsamen Armee und einer Europäischen Politischen Gemeinschaft (EPG). Fünf Staaten ratifizierten den Vertrag, die französische Nationalversammlung lehnte ihn jedoch 1954 ab, somit waren EVG und EPG gescheitert.
Mit der Unterzeichnung der „Römischen Verträge" wurden von den sechs Staaten 1957 die beiden Institutionen EWG (Europäische Wirtschaftsgemeinschaft) und Euratom (Europäische Atomgemeinschaft) gegründet. Zu den Zielen der EWG zählten der Abbau von Handelsbarrieren zwischen den Mitgliedsstaaten, die Schaffung gemeinsamer Zollbeschränkungen für Länder, die nicht der EWG angehörten, sowie die Einrichtung einer gemeinsamen Politik zur Unterstützung der Landwirtschaft.

Der zweite und dritte Versuch

Nach den Anfangserfolgen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft wurde zu Beginn der 60er Jahre ein neuerlicher Anlauf zur politischen Einigung Europas unternommen. Der französische Politiker Fouchet erarbeitete einen Plan, der eine lockere Form des Zusammenschlusses der sechs Staaten vorsah. In Bereichen der gemeinsamen Politik sollten künftig Entscheidungen von einem Ausschuß getroffen werden, der sich aus Mitgliedern aller nationalen Regierungen zusammensetzen sollte. Dieser Plan wurde jedoch nie realisiert.
Weitere Staaten (Dänemark, Großbritannien, Irland und Norwegen) stellten Anträge für einen EWG-Beitritt. Im Juli 1967 wurden die drei Institutionen EWG, EGKS und Euratom zur Europäischen Gemeinschaft (EG) zusammengeschlossen. Die Umsetzung der im EWG-Vertrag festgehaltenen Vorhaben kam unterdessen zügig voran. So gelang bereits 1988 die Vollendung der Zollunion.
Die Staats- und Regierungschefs der sechs Gründungsstaaten hatten 1989 ihre Bereitschaft erklärt, auch in Bereichen der Außenpolitik zusammenzuarbeiten. 1972 wurde beschlossen, bis 1980 eine Europäische Union zu verwirklichen. Der belgische Außenminister Tindeman wurde 1975 beauftragt, Form, Rechte und Organe dieser Union zu beschreiben. Der Tindeman-Bericht sah vor, die bestehenden Verträge (EGKS, EWG, Euratom) zu ändern und die gemeinsame Außenhandels-, Wirtschafts- und Währungspolitik zu verstärken. Auch das Europäische Parlament sollte in das Gesetzgebungsverfahren einbezogen werden. Aber auch in diesem Fall blieb es nur bei einem Vorschlag.

Der Durchbruch nach 1980

Die jahrzehntelangen Bemühungen um ein politisch vereinigtes Europa waren jedoch nicht nutzlos. Sie ebneten den Weg für die Gründung einer Europäischen Union. 1981 trat Griechenland der EG bei. Die Außenminister der BRD und Italiens, Genscher und Colombo, legten dem Europäischen Parlament (EP) einen neuen Plan zur politischen Entwicklung Europas vor (Genscher-Colombo-Plan). 1983 gaben die Staats- und Regierungschefs aller EG-Staaten auf einem Gipfeltreffen in Stuttgart die „Feierliche Erklärung zur Europäischen Union" ab, in der sie ihren Willen bekundeten, die europäische Integration weiterzuführen. Es wurde der Entwurf eines Vertrages zur Gründung der Europäischen Union ausgearbeitet und ein Ausschuß (Adonnino-Ausschuß) ins Leben gerufen, der sich mit der Verbesserung der Gemeinschafts- und der außenpolitischen Zusammenarbeit beschäftigte.
Die Empfehlungen des Adonnino-Ausschusses waren die Grundlage der „Einheitlichen Europäischen Akte" von 1986. Nach achtjährigen Verhandlungen traten 1986 auch Portugal und Spanien der EG bei, damit wuchs die Zahl der Mitgliedsstaaten auf zwölf.
Die wichtigsten Fortschritte während der 80er Jahre erzielte die EG auf dem Weg zum europäischen Binnenmarkt. Unter der Führung ihres Vorsitzenden Jacques Delors legte die Europäische Kommission im Dezember 1985 auf ihrem Gipfeltreffen in Mailand mit der Einheitlichen Europäischen Akte (EEA) einen Plan vor, demzufolge fast alle Handelsbarrieren bis zum 31. Dezember 1993 abgeschafft werden sollten. Diese Zielvorgabe zur Errichtung eines europäischen Binnenmarktes beschleunigte bereits seit langer Zeit notwendige Reformen in der EG und intensivierte die Zusammenarbeit ihrer Mitglieder.
Die EEA, die am 1. Juli 1987 in Kraft trat, brachte noch eine Reihe weiterer wichtiger Änderungen. Die Mitspracherechte des Europäischen Parlaments wurden gestärkt, der Ministerrat bekam offiziellen Status, die Mitgliedsstaaten einigten sich auf eine einheitliche politische Linie und gemeinsame Standards bei Themen wie Steuern, Arbeitslosigkeit, Gesundheit und Umwelt.

Die Verträge von Maastricht und Amsterdam

Die erfolgreichen Reformen der EEA mündeten in der Gründung der Europäischen Union (EU). Der Vertrag von Maastricht trat am 1. November 1993 in Kraft. Durch ihn wurden die zwölf Mitgliedsstaaten der EG zusätzlich zu Mitgliedern der EU. Dieser traten 1995 auch Österreich, Finnland und Schweden bei. Die EG wurde also nicht abgeschafft, sondern besteht zusammen mit EGKS und

Euratom als eine der drei Säulen der EU, die damit gewissermaßen als Dachorganisation fungiert, fort. Die beiden anderen Säulen stellen die Gemeinsame Sicherheits- und Außenpolitik (GASP) und die polizeiliche und justizielle Zusammenarbeit in Strafsachen dar. Damit legte Maastricht den Grundstein für eine gemeinsame europäische Außen- und Geldpolitik. So wurden die Errichtung einer Europäischen Zentralbank in Frankfurt und die Einführung der gemeinsamen europäischen Währung Euro als allgemeines Zahlungsmittel in allen EU-Staaten außer Großbritannien, Schweden und Dänemark mit 1. Januar 2002 beschlossen. Der Vertrag von Amsterdam, der am 1. Mai 1999 in Kraft trat, unterwarf zusätzliche Bereiche wie Asyl, Einwanderung, justizielle Zusammenarbeit in Zivilangelegenheiten und die Kontrolle der EU-Außengrenzen einer gemeinschaftlichen Entscheidungsfindung.

Die EU-Osterweiterung

Im Juni 1993 laßte der Europäische Rat den grundsätzlichen Beschluß, auch den Reformstaaten in Mittel- und Osteuropa den Beitritt zur Union zu ermöglichen und dehnte damit den Prozeß der friedlichen Einigung Europas auch auf den ehemals kommunistischen Osten aus. Trotz wiederholter Rückschläge wird die europäische Integration heute als so erfolgreich angesehen, daß immer mehr Staaten in den gemeinsamen Markt drängen. Die Zahl der Mitgliedsländer (derzeit 25) wird sich in den nächsten Jahren weiter erhöhen. Die Türkei hatte bereits 1987 ihre Mitgliedschaft beantragt, die Schweiz und Norwegen 1992. Mit der Türkei sind seit 2004 Gespräche geplant, in der Schweiz (deren Antrag ruht, da sie um ihren neutralen Status fürchtet) und in Norwegen sprach sich das Volk in Referenden allerdings gegen einen Beitritt aus.

Am 16. April 2003 unterzeichneten 25 Staats- und Regierungschefs feierlich die Beitrittsverträge für zehn neue Mitglieder, die am 1. Mai 2004 aufgenommen wurden: Polen, Ungarn, Tschechien, die Slowakei, Slowenien, Estland, Lettland, Litauen, Zypern und Malta. Ab 2008 könnten außerdem Rumänien und Bulgarien dazukommen, wenn sie bis dahin gemäß dem Kopenhagener Abkommen von 1993 folgende Beitrittskriterien erfüllen: eine stabile Demokratie, die Einhaltung der Menschenrechte, Schutz von Minderheiten, eine weitestgehende Marktliberalisierung, die Einhaltung von sozialen und arbeitsrechtlichen Mindestbedingungen sowie die Einhaltung von technischen Normen und Standards der EU.

3. Die Mitgliedsstaaten

BELGIEN

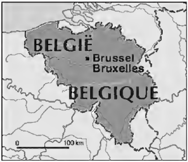
Einwohner in Mio. 10,4 Fläche: 30.510 km², BSP / Kopf • 25.000,

Belgien erlangte 1830 die Unabhängigkeit von den Niederlanden und wurde von Deutschland in beiden Weltkriegen okkupiert. Belgien ist heute ein moderner, technologisch hochentwickelter Staat und sowohl Mitglied der EU wie auch der NATO. Spannungen zwischen den holländisch-sprachigen Flamen im Norden und den französisch-sprachigen Wallonen im Süden führten in den letzten Jahren zu Verfassungsänderungen, die diesen Regionen formale Anerkennung und Autonomie garantieren.

DÄNEMARK

Einwohner in Mio: 5,5 Fläche 43.094 km² BSP / Kopf • 27 500,-

Vormals das Land der Wikinger-Krieger, später eine nordeuropäische Großmacht ist Dänemark heute eine moderne, wohlhabende Nation, die an der generellen politischen und wirtschaftlichen Integration Europas mitwirkt. Dänemark trat der NATO 1949 und der EU (damals EG) 1973 bei. Dennoch trat das Land aus diversen Elementen des Maastricht-Vertrages der Europäischen Union aus, unter anderem aus der Europäischen Währungsunion sowie aus bestimmten Verträgen Justizfragen betreffend.



DEUTSCHLAND

Einwohner in Mio. 82,4 Fläche: 357.021km² BSP / Kopf • 24 200,-

Als größte Wirtschaftsnation und Staat mit der höchsten Bevölkerungsanzahl des Kontinents ist Deutschland eines der wichtigsten Mitglieder wirtschaftlicher und politischer Organisationen Europas. Verheerende Machtkämpfe führten in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts zu zwei Weltkriegen. 1945 wurde Deutschland von den alliierten Kräften der USA, Englands, Frankreichs und Rußlands besetzt. Im Zuge des Kalten Krieges wurde Deutschland in zwei Nationen geteilt: die Bundesrepublik Deutschland (BRD) und die Deutsche Demokratische Republik (DDR). Während sich die BRD in westlichen

Bündnissen wie der NATO und der EG (heute EU) etablierte, stand die kommunistische DDR unter der russischen Führung des Warschauer Paktes. Seit der deutschen Wiedervereinigung 1990 wendet Deutschland beträchtliche finanzielle Mittel auf, um Produktivität und Lohnniveau des ehemaligen Ostens auf westliche Standards zu bringen.

ESTLAND
Einwohner in Mio: 1,3 Flache: 45,227km² BSP / Kopf • 13 300,-

Nach Jahrhunderten dänischer, schwedischer, deutscher und russischer Herrschaft erlangte Estland 1918 die Unabhängigkeit, wurde aber 1940 gewaltsam wieder in die Sowjetunion eingegliedert. Nach deren Zerfall verließen 1994 die letzten russischen Truppen das Land, und Estland begann

wirtschaftliche und politische Verbindungen mit Westeuropa aufzunehmen. Estland ist Mitglied der NATO und gehört seit 1. Mai 2004 der EU an.

FINNLAND
Einwohner in Mio: 5,2 Fläche: 337 030km² BSP / Kopf • 24 600,-

Finnland war vom 12. Bis zum 19. Jahrhundert Provinz und Großherzogtum von Schweden, ab 1809 ein autonomes Herzogtum Rußlands und erreichte 1917 seine endgültige Unabhängigkeit. Während des Zweiten Weltkrieges konnte sich das Land Invasionen der Sowjetunion erfolgreich widersetzen, obgleich man Territorium verlor. In der Folge gelang es den Finnen als vormals hauptsächliche Nation der Land- und Forstwirtschaft, einen moderne Industriewirtschaft zu etablieren, das Pro-Kopf-Einkommen entspricht heute demjenigen Westeuropas. Als Mitglied der EU war Finnland der einzige skandinavische Staat, der sich der Währungsumstellung auf Euro anschloß.

FRANKREICH
Einwohner in Mio: 60,9 Fläche: 547 030km² BSP / Kopf • 23 800,-
Als historische Weltmacht und Siegermacht der beiden Weltkriege zählt Frankreich auch heute noch zu den führenden Wirtschaftsnationen Europas. In

den letzten Jahren war die Versöhnung und Zusammenarbeit mit Deutschland von großer Bedeutung für die wirtschaftliche Integration Europas, einschließlich der Einführung des Euro im Jänner 2002. Frankreich steht heute an vorderster Front im Bemühen um ein vereintes Europa hinsichtlich der Förderung der Währungsunion sowie eines gemeinsamen Sicherheits- und Verteidigungsapparates.

GRIECHENLAND
Einwohner in Mio: 10,7 Fläche: 131.940km² BSP / Kopf: • 17.700,-
Griechenland erlangte 1829 seine Unabhängigkeit vom Osmanischen Reich. Während der zweiten Hälfte des 19. sowie der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts wurden schrittweise benachbarte Inseln und Territorien mit griechisch-

sprachiger Bevölkerung an die damalige Monarchie angeschlossen. Nach der Niederschlagung kommunistischer Rebellen 1949 trat Griechenland 1952 der NATO bei. Eine siebenjährige Militärdiktatur, während der 1967 zahlreiche politische Rechte außer Kraft gesetzt wurden, zwang den König zur Flucht aus dem Land. Erste demokratische Wahlen sowie ein Referendum führten 1974 zur Entstehung einer parlamentarischen Republik und der Abschaffung der Monarchie. Griechenland trat 1981 der EU (damals EG) bei.

IRLAND
Einwohner in Mio: 4,1 Fläche: 70.280km² BSP / Kopf: • 32.600,-

Keltische Stämme besiedelten im 4. Jahrhundert v. Chr. die Insel. Invasionen der Nordländer begannen im 8. Jahrhundert und wurden beendet, als König Brian Boru die Dänen 1014 besiegte. Mit den Invasionen der Engländer im 12. Jahrhundert begann ein sieben Jahrhunderte andauernder anglo-irischer Kampf, der von Unterdrückung und erbitterter Rebellion gekennzeichnet war. Die fehlgeschlagene Rebellion vom Ostermontag 1916 löste einen Kleinkrieg aus, der 1921 für 26 südliche Provinzen mit der Unabhängigkeit von England endete. Sechs nördliche Provinzen blieben Teil des vereinten Königreichs. 1948 verließ Irland den britischen Commonwealth und trat 1973 der EU (damals EG) bei. Irische Regierungen kooperieren heute mit England gegen Terroristengruppen und im Sinne einer friedlichen irischen Einigung.

ITALIEN
Einwohner in Mio: 58,1 Fläche: 301.230km² BSP / Kopf: • 23.200,-

Italien wurde 1861 eine Nation, als die Stadtstaaten der Halbinsel gemeinsam mit Sardinien und Sizilien unter König Emmanuel vereint wurden. Eine Ära parlamentarischer Regierung wurde in den frühen Zwanzigern des letzten Jahrhunderts durch Benito Mussolini beendet, der eine faschistische Diktatur etablierte. Sein Bündnis mit Deutschland führte zur Niederlage Italiens im

Zweiten Weltkrieg. 1946 ersetzte eine demokratische Republik die Monarchie, und es folgte eine Phase wirtschaftlichen Aufschwungs. Italien war Gründungsmitglied sowohl der NATO als auch der EU (damals EG). Der Süden Italiens kämpft im Gegensatz zum wohlhabenderen Norden mit illegaler Einwanderung, organisierter Kriminalität, Korruption und einer hohen Arbeitslosenrate. 1999 trat Italien der Europäischen Währungsunion bei.

LETTLAND
Einwohner in Mio. 2,3 Fläche 64.589km^2 BSP / Kopf • 10.500,-

Nach einer kurzen Phase der Unabhängigkeit zwischen den Weltkriegen wurde Lettland 1940 durch die Sowjetunion annektiert. Obwohl nach deren Zerfall die

russische Besatzung das Land verließ, zeigte sich Moskau in der Folge noch um die russische Minderheit der Bevölkerung (etwa 30%) bemüht. Lettland arbeitete in der Folge an der Umstrukturierung seiner Wirtschaft, um für den Beitritt zu diversen politischen und wirtschaftlichen Institutionen Westeuropas gerüstet zu sein. Lettland ist Mitglied der NATO und gehört seit 1. Mai 2004 der EU an.

LITAUEN
Einwohner in Mio.: 3,6 Fläche 65.301km^2 BIP / Kopf: • 10.900,-

Litauen wurde nach einer Phase der Unabhängigkeit zwischen den Weltkriegen 1940 in die Sowjetunion eingegliedert. Am 11. März 1990 war Litauen die erste der Sowjetrepubliken, die ihre Unabhängigkeit proklamierte. Diese wurde jedoch erst im September 1991 von Rußland anerkannt. Die letzten russischen Truppen verließen 1993 das Land. Nach einer Umstrukturierung der Wirtschaft des Landes ist Litauen heute NATO-Mitglied und gehört seit 1. Mai 2004 der EU an.

LUXEMBURG
Einwohner in Mio. 0,47 Fläche 2586km^2 BSP / Kopf • 44.200,-

Luxemburg wurde 963 gegründet und 1815 unabhängiges Großherzogtum der Niederlande. 1839 verlor das Land mehr als die Hälfte seines Territoriums an Belgien, gewann aber im Gegenzug größere Autonomie. Die endgültige Unabhängigkeit erlangte Luxemburg 1867. In den beiden Weltkriegen wurde Luxemburg von Deutschland überrannt und gab 1948 seine Neutralität im Zuge des Eintritts in die Benelux-Zollunion auf. Ein Jahr später wurde das Land auch Mitglied der NATO. 1957 war Luxemburg eines der sechs Gründungsmitglieder der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (Vorläufer der EU) und trat 1999 auch der Europäischen Währungsunion bei.

MALTA
Einwohner in Mio. 0,4 Fläche 316 km^2 BSP / Kopf • 15.800,-

Großbritannien ergriff 1814 formell von Malta Besitz. Die Insel unterstützte das Vereinigte Königreich zuverlässig in beiden Weltkriegen und verblieb auch nach der Erlangen der Unabhängigkeit 1964 im Commonwealth. Zehn Jahre später wurde Malta zur Republik. Mitte der Achtziger wurde die Insel zu einem wichtigen Frachtumschlaghafen sowie zum Finanzzentrum und zur bedeutenden Tourismusdestination. Malta gehört seit 1. Mai 2004 der EU an.

NIEDERLANDE
Einwohner in Mio. 16,5 Fläche 41526 km^2 BSP / Kopf • 24.300,-

Das Königreich der Niederlande entstand 1815. Im Jahr 1830 sagte sich Belgien los und formte ein eigenes Königreich. Die Niederlande blieben im Ersten Weltkrieg neutral, wurden aber im Zweiten Weltkrieg von Deutschland besetzt. Heute ist das Land eine moderne Industrienation und ebenso ein bedeutender Exporteur von landwirtschaftlichen Produkten. Die Niederlande waren Gründungsmitglied der NATO und der EG (heute EU) sowie der Europäischen Währungsunion 1999.

ÖSTERREICH
Einwohner in Mio. 8,2 Fläche 83 858 km^2 BSP / Kopf • 28 000,-
Nach dem ersten Weltkrieg wurde aus der ursprünglich österreichisch-ungarischen Monarchie eine kleine Republik. Dem Anschluß an Nazi-Deutschland, dem Zweiten Weltkrieg und der Besatzung durch die Allierten folgte eine Dekade des Wiederaufbaus. 1955 wurde schließlich der Staatsvertrag unterzeichnet, und ein Verfassungsgesetz erklärte die "immerwährende Neutralität" als eine Bedingung für das Ende der Besatzung. Diese Neutralität, ein Bestandteil der kulturellen Identität Österreichs, wurde seit dem Zerfall der Sowjetunion und dem Eintritt Österreichs in die EU 1995 wiederholt in Frage gestellt. 1999 trat Österreich auch der Europäischen Wahrungsunion bei.

POLEN
Einwohner in Mio. 38,5 Fläche 312685 km^2 BSP / Kopf • 10.600,-

Nach seiner Blütezeit im 16. Jahrhundert wurde Polen 1772 zwischen Rußland, Österreich und Preußen aufgeteilt. Nach einer kurzen Phase der Unabhängigkeit,

die Polen erst 1918 wieder erlangte, wurde das Land im zweiten Weltkrieg erst von den Deutschen, dann von den Russen besetzt. Im in der Folge kommunistischen Satellitenstaat Rußlands führten Arbeiterunruhen 1980 zur Gründung der Arbeiterbewegung "Solidarnosz", deren Führer, Lech Walesa, 1990 zum Präsident der Republik Polen gewählt wurde. In den frühen neunziger Jahren konnte das Land seine wirtschaftliche Situation stärken, weist aber nach wie vor eine hohe Arbeitslosenrate und ein niedriges Wachstum des Bruttoinlandsproduktes auf. Polen trat 1999 der NATO bei und ist der größte der zehn seit 1. Mai 2004 neuen Mitgliedsstaaten der EU.

PORTUGAL
Einwohner in Mio.: 10,6 Fläche 92391 km² BSP / Kopf: • 15.300,-

Nach seiner Blütezeit als Weltmacht im 15. und 16. Jahrhundert verlor Portugal Macht und Status durch die Zerstörung Lissabons bei einem Erdbeben 1755,

die Besetzung im Zuge der Napoleonischen Kriege und die Unabhängigkeit Brasiliens als Kolonie 1822. 1910 beendete eine Revolution die Monarchie. Nach sechs Dekaden von repressiven Regierungen brachte 1974 ein Militärputsch eine breite demokratische Reform. 1975 gewahrte Portugal allen afrikanischen Kolonien Unabhängigkeit. Seit 1986 ist Portugal Mitglied der EU.

SCHWEDEN
Einwohner in Mio.: 9,0 Fläche 449.964 km² BSP / Kopf: • 23.700,-

Schweden, während des 17. Jahrhunderts eine Militärmacht, nahm in den letzten beiden Jahrhunderten an keinem Krieg teil. Die wirtschaftlich lange erfolgreiche Formel eines kapitalistischen Systems kombiniert mit einem umfangreichen Sozialwesen wurde in den neunziger Jahren durch hohe Arbeitslosigkeit, steigende Systemerhaltungskosten und eine rückläufige Position auf den Weltmärkten auf eine harte Probe gestellt. Unentschlossenheit

über die Rolle des Landes im politischen und wirtschaftlichen Zusammenschluß Europas verzögerte Schwedens Eintritt in die EU bis 1995. Schweden nahm an der Euro-Währungsreform nicht teil

SLOWAKEI
Einwohner in Mio.: 5,4 Fläche: 49.034 km² BSP / Kopf: • 12.800,-

1918 schlossen sich die Slowaken mit den nahen Tschechen zur Tschechoslowakei zusammen. In der Folge der Zweiten Weltkriegs wurde die Tschechoslowakei zur kommunistischen Nation im von der Sowjetunion beherrschten Osteuropa. Nach Ende der sowjetischen Herrschaft erlangte das Land 1989 wieder seine Unabhängigkeit. Slowaken und Tschechen entschieden sich zu einer friedlichen Trennung ihrer Staaten am 1. Jänner 1993. Die Slowakei ist Mitglied der NATO und gehört seit 1. Mai 2004 auch der EU an.

SLOWENIEN
Einwohner in Mio.: 2,0 Fläche: 20.253 km² BSP / Kopf • 17.100,-

Slowenien war bis 1918 Teil von Österreich und dem Heiligen Römischen Reich, ehe die Kroaten, die Slowenen und die Serben eine neue Nation formten, die 1929 in Jugoslawien umbenannt wurde. Nach dem Zweiten Weltkrieg distanzierte sich Slowenien als Teilrepublik von Jugoslawien trotz der kommunistischen Führung zunehmend von Moskau. Unzufrieden mit der

Machtausübung der serbischen Mehrheit konnten die Slowenen 1991 nach einem kurzen Zehn-Tage-Krieg ihre Unabhängigkeit erlangen. Eine starke Wirtschaft, die historische Verbundenheit zu Westeuropa und eine stabile Demokratie waren wesentliche Faktoren auf dem Weg Sloweniens zu einem modernen Staat. Slowenien ist NATO-Mitglied und gehört seit 1. Mai 2004 der EU an.

SPANIEN
Einwohner in Mio.: 40,4 Fläche: 504.782 km² BSP / Kopf: • 20.300,-

Spaniens machtige Seeherrschaft im 16. und 17. Jahrhundert neigte sich, als das Land den Aufschwung der industriellen sowie der Handelsrevolution für sich nicht nutzen konnte und in der Folge als politische und Wirtschaftsmacht hinter England, Frankreich und Deutschland zurückfiel. Spanien blieb in den beiden Weltkriegen neutral, litt aber von 1936 bis 1939 unter einem verheerenden Bürgerkrieg. 1988 trat Spanien der EU bei. Aktuelle Probleme bereiten dem Land der Terror der Baskischen Separatistenorganisation ETA sowie die noch immer hohe Arbeitslosigkeit.

TSCHECHIEN
Einwohner in Mio.: 10,2 Fläche: 78.866 km² BSP / Kopf: • 15.500,-

Nach dem ersten Weltkrieg formten Slowaken und Tschechen die Tschechoslowakei. Nach dem Zweiten Weltkrieg fiel das Land unter den Einfluß der Sowjetunion. Die Bemühungen, die Führung der Kommunistischen Partei in Richtung eines liberaleren Sozialismus zu bewegen, scheiterten 1968 jäh im Zuge des Einmarsches von Truppen des Warschauer Paktes. Anti-sowjetische Demonstrationen führten in den folgenden Jahren zu harten Repressionen. Im Zuge des Zerfalls der Sowjetunion gewann die Tschechoslowakei Unabhängigkeit durch die "Samtene Revolution". Slowaken und Tschechen entschieden sich zu einer friedlichen Trennung ihrer Staaten am 1. Jänner 1993. Tschechien ist Mitglied der NATO und gehört seit 1. Mai 2004 auch der EU an.

UNGARN
Einwohner in Mio.: 10,0 Fläche 93.030 km² BSP / Kopf: • 13.000,-

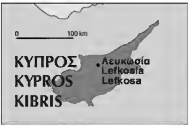
Vormals Teil der österreichisch-ungarischen Monarchie fiel Ungarn nach dem Zweiten Weltkrieg unter kommunistische Herrschaft. Auf eine Revolte 1956, mit der sich Ungarn vom Warschauer Pakt zu lösen versuchte, reagierte die Sowjetunion mit einer massiven militärischen Intervention. Unter der Führung von Janos Kadar begann in Ungarn 1968 eine Liberalisierung der Wirtschaft, der sogenannte "Gulasch-Kommunismus". 1990 fanden in Ungarn die ersten freien Mehrparteien-Wahlen statt, und eine freie Marktwirtschaft wurde eingeführt. Ungarn trat 1999 der NATO bei und ist seit 1. Mai 2004 auch EU-Mitglied.

VEREINIGTES KÖNIGREICH
Einwohner in Mio.: 60,6 Fläche 244.820 km² BSP / Kopf: • 24.000,-

Großbritannien spielte als führende See- und Industriemacht des 19. Jahrhunderts auch eine führende Rolle in der Entwicklung parlamentarischer Demokratie sowie den Bereichen Wissenschaft und Literatur. Auf seinem Höhepunkt erstreckte sich das britische Empire über ein Viertel der Erdoberfläche. Heute ist Großbritannien eines der fünf permanenten Mitglieder des UNO-Sicherheitsrates und Gründungsmitglied der EU. Dennoch entschied sich das Land bis auf weiteres gegen eine Mitgliedschaft in der Europäischen Währungsunion. Im Zuge konstitutionelle Reformen entstanden 1999 das schottische Parlament sowie die Nationalversammlungen für Wales und Nordirland.

ZYPERN
Einwohner in Mio. 0,8 Fläche 9.251 km² BIP / Kopf • 17.100,- (griech. Teil), • 5.700,- (türk. Teil)

Zyperns Schritt in die Unabhängigkeit vom Vereinten Königreich erfolgte 1960 mit verfassungsmäßigen Garantien der griechischen Mehrheit Zyperns an die türkische Minderheit. Dem Versuch der Griechen, die Regierungsmacht zu übernehmen, entgegnete die Türkei 1974 eine militärische Invasion, im Zuge derer die Türken nahezu 40 Prozent des Landes kontrollierten. 1983 erklärte sich diese von den Türken besetzte Zone zur Türkischen Republik Nordzypern, die jedoch lediglich von der Türkei anerkannt wurde. Von der UNO geführte Verhandlungen zu einer umfassenden Einigung begannen im Jänner 2002. Zypern ist seit 1. Mai 2004 Mitglied der EU.



4. Struktur und Entwicklung der einzelnen Wirtschaftsbereiche Europas

Landwirtschaft

Die Landwirtschaft Europas ist hoch entwickelt. Der Anteil des landwirtschaftlich nutzbaren Bodens an der Gesamtfläche ist mit 30% jedoch rückläufig. Entsprechend der klimatischen Abstufung von Nord nach Süd ergibt sich eine Folge von unterschiedlichen Anbauzonen. Die Hafer-, Roggen- und Kartoffelzone Norddeutschlands und Polens geht im Süden in eine intensive Mischzone mit Hackfrüchten, Obst- und Industriepflanzen über. Frankreich, Oberitalien und der Donauraum zählen zur Weizen-, Mais- und Weinbauzone, in der mediterranen Zone überwiegen Zitrus- und Rebfrüchte sowie Ölbaumkulturen und Korkeichenbestände. Viehwirtschaft wird vor allem in feuchtkühlen Gebieten (Britische Inseln, Bretagne, Niederlande, Dänemark und Norddeutschland) und in den Hochgebirgen (zum Teil als Almwirtschaft vor allem mit Rindern) betrieben, aber auch im trockenen Bergland Süd- und Osteuropas, wo Schaf- und Ziegenhaltung dominieren. Seit dem Zweiten Weltkrieg konnte die europäische Landwirtschaft vor allem aufgrund der zunehmenden Mechanisierung und der damit verbundenen starken Verringerung des Einsatzes von Kunstdünger erhebliche Produktionssteigerungen erzielen. In der EU trat 1993 die Reform der Gemeinsamen Agrarpolitik (GAP) in Kraft. Die garantierten Preise wichtiger Produkte wurden gesenkt, den Einkommensverlusten der Landwirte wurde mit Ausgleichzahlungen begegnet. Darüber hinaus wurde ein Maßnahmenpaket für eine Finanzierbarkeit der Osterweiterung aus landwirtschaftlicher Perspektive erstellt.

Forstwirtschaft

Die großen Waldreserven der Gebirgswälder Mitteleuropas und vor allem die nördliche Waldzone Skandinaviens bilden die Grundlage der europäischen Forstwirtschaft. Viele Betriebe der Holz- und Zellstoffindustrie siedelten sich in waldreichen Gebieten an. Auch in waldarmen südlichen Gebieten wird intensive Wiederaufforstung betrieben.

Fischerei

Fischerei wird hauptsächlich als Seefischerei in der Nordsee, im Nordatlantik und dem Nordpolarmeer (Hering, Kabeljau, Schellfisch), in der Ostsee (Hering, Flunder, Lachs) und vor den Küsten des Mittelmeers (Thunfisch, Sardine) betrieben.

Bergbau und Bodenschätze

Steinkohlelager befinden sich in England, Belgien, Nordfrankreich, im Saarland und Ruhrgebiet Deutschlands sowie in Nordspanien. Reiche Braunkohlelager finden sich vor allem in Nordwestdeutschland und Böhmen. Nordschweden, Lothringen, England, West- und Nordwestdeutschland verfügen über Eisenerz. Die Kohleförderung wurde in Westeuropa aufgrund der amerikanischen Kohle- und Erdölkonkurrenz eingeschränkt. Zechenstillegungen führten in vielen Revieren zu erheblichen wirtschaftlichen Strukturproblemen. Auch Erze werden mittlerweile aufgrund des höheren Eisengehaltes aus Schweden und Übersee importiert. Weitere wichtige Bodenschätze sind Kalisalze (Deutschland, Frankreich), Quecksilber (Spanien, Italien), Bauxit (Frankreich, Portugal), Schwefel und Kupferkies (Spanien, Skandinavien, Italien, Portugal), Blei-Zink-Erze (Spanien), Nickelerze (Skandinavien), Wolframerz (Portugal), Chromerz (Griechenland), Magnesit (Österreich), Kobalterz (Finnland) sowie Uranerz (Frankreich, sächsisch-böhmisches Erzgebirge). Über große Erdölvorkommen verfügen Norwegen und Großbritannien, Erdgaslager befinden sich unter anderem in Italien, den Niederlanden, in Nordwestdeutschland sowie im Bereich der Nordsee.

Energiewirtschaft

Trotz eines starken Förderungsanstiegs von Erdöl und -gas in Großbritannien, Norwegen und den Niederlanden übersteigt der Energieverbrauch vor allem in Westeuropa die Eigenproduktion. Rohöl und Erdgas werden überwiegend aus Ländern des Nahen Ostens, Mittelamerika und Staaten der ehemaligen Sowjetunion eingeführt. Als Energiebasis dienen trotz des verstärkten Einsatzes von Kernkraftwerken die Steinkohlevorräte von etwa 600 Mrd. Tonnen. In Gebirgsgegenden wird auch Wasserkraft für die Stromerzeugung genutzt. Der Anteil der Kernenergie an der Stromerzeugung ist sehr unterschiedlich, er beträgt in Frankreich beispielsweise 76%, in den Niederlanden hingegen nur 2,7%. Rohrleitungssysteme für Erdöl und Erdgas sorgen für die Verfügbarkeit von Energie in abgelegenen Gebieten, in Mitteleuropa schaffen Verbundsysteme für Strom ein ausgedehntes Versorgungsnetz.

Industrie

Neben Nordamerika und Japan ist Europa heute eines der wichtigsten Industriezentren der Erde. Die Standorte industrieller Produktion wurden von den wirtschaftlichen Gegebenheiten in den einzelnen Ländern bestimmt, sodaß sich auf der Basis der vorhandenen Rohstoffe, der Arbeitskraftreserven und der Verbrauchskraft in den verschiedenen Volkswirtschaften unabhängige Industriezentren entwickelten. Auf der Basis von Kohle und Eisen entstanden Zentren der Grundstoffindustrie. Das Kerngebiet stellt die hochindustrialisierte Zone dar, die sich von Großbritannien über Nord- und Ostfrankreich, die Beneluxstaaten, West-, Süd- und Mitteldeutschland sowie die Nordschweiz bis Böhmen und Südpolen erstreckt, Nebengebiete liegen in Nordspanien, Mittelfrankreich, Norditalien und Mittelschweden. Zentren für die Konsumgüterindustrie bildeten sich nahe den großen Verbrauchsgebieten wie London, dem Pariser Becken, dem Rhein-Main-Neckargebiet, dem oberitalienischen Raum, Berlin und dem mitteldeutschen Industriegebiet. Die nach dem Zweiten Weltkrieg in erheblichem Umfang erweiterte Eisen- und Stahlproduktion erfuhr aufgrund der asiatischen Konkurrenz zunehmend eine Rationalisierung und Spezialisierung. Die chemische Industrie nahm mit verschiedenen Formen der Kunststoffherstellung und -verarbeitung großen Aufschwung. Die Verarbeitungs-

industrie beinhaltet alle Sparten der Metall-, Maschinenbau- und Elektroindustrie sowie der Textil- und Konsumgüterindustrie. Eine wichtige Stellung innerhalb der Industrieproduktion nehmen Kraftfahrzeugherstellung und Investitionsgüterproduktion ein. Hauptproduzenten Europas sind Deutschland, Großbritannien, Frankreich und Italien. Die Beiträge von Industrie und Handel zum Sozialprodukt sind in allen europäischen Ländern hoch. Seit Mitte der 70er Jahre stieg der Anteil der Dienstleistungen. Dieser Umstand verdeutlicht den wirtschaftlichen Strukturwandel von einer hochentwickelten Industriegesellschaft zu einer Dienstleistungsgesellschaft.

Außenhandel

Europa ist mit 38% am Welthandel beteiligt. Dieser hohe Anteil wird vor allem durch den intensiven Handel innerhalb der westlichen Länder bestimmt (56% des Gesamthandels). Der Handel mit Entwicklungsländern basiert vor allem auf dem Import von Rohstoffen und dem Export von Fertigwaren wie Maschinen und Kraftfahrzeugen. Weltweit wächst der Außenhandel schneller als das Sozialprodukt. Trotz einer Abnahme dieser Dynamik in den 80er Jahren lag die Wachstumsrate noch immer deutlich über der des Weltsozialprodukts. Die Bedeutung des Außenhandels ist in einzelnen Ländern unterschiedlich, nahm jedoch im Zeitraum von 1960 bis heute in fast allen westlichen Industrieländern deutlich zu, besonders in kleinen Ländern wie Belgien, Irland und den Niederlanden, aber auch in Deutschland. Zur Förderung des Außenhandels wird auch die Weiterentwicklung multilateraler Vertragswerke wie beispielsweise der Welthandelsorganisation (WTO) angestrebt. Im Zuge der einheitlichen Währung entstand ab dem 1.1.1999 ein Wirtschaftsraum mit heute 306 Millionen Einwohnern, dessen Anteil am Welt-Bruttoinlandsprodukt mit rund 20% ungefähr dem der USA entspricht. Der Anteil der Euro-Zone am Welthandel liegt mit 16,6% sogar noch höher als der der USA mit 15,6%. Zu den ursprünglich 11 Teilnehmern an der gemeinsamen Währung kam mit der Aufnahme Griechenlands mit 1.1.2001 ein weiteres Land hinzu. Bisher wurde im Wirtschaftsverkehr der Mitgliedstaaten der Euro-Zone mit dem Ausland häufig der Dollar als Transaktionswährung benutzt. Dies geschah auch im Handelsverkehr mit anderen europäischen oder sonstigen benachbarten Ländern. Da die Euro-Zone für viele Partnerstaaten der wichtigste Handelspartner ist, wird sich der Euro als Rechnungswährung gerade in Mittel- und Osteuropa, aber auch im Mittelmeerraum durchsetzen. Ebenso wird die „Euro-Zone" durch den einheitlichen Kapitalmarkt an Anziehungskraft gewinnen. Der Euro ist als Handels-, Anlage- und Reservewährung neben dem Dollar zu der neuen globalen Leitwährung geworden, und ihm kommt mehr Gewicht zu als der Summe der in ihm aufgehenden Währungen.

Tourismus

Die Entwicklung unserer Konsumgesellschaft und die damit verbundene steigende Bedeutung des Reisens rief zunächst die erste große Reisewelle der 60iger Jahre hervor und etablierte den Tourismus als weltweit bedeutenden Wirtschaftsfaktor. In volkswirtschaftlicher Hinsicht erfüllt der Tourismus wichtige Funktionen. Er schafft vor allem Arbeitsplätze in Bereichen wie Gastronomie, Erholung und Unterhaltung, in denen menschliche Arbeitskraft nur schwer ersetzbar und rationalisierbar ist. Andererseits ist diese Branche für die Arbeitnehmerseite oft mit erheblichen Nachteilen verbunden (ungünstige Arbeitszeiten, Saisonabhängigkeit, hohe persönliche Anforderungen bei niedrigen Löhnen und die Notwendigkeit der Kinder- und Familienarbeit). Der Tourismus hat neben der Einkommens- und der Produktionsfunktion auch eine Ausgleichsfunktion. Er stellt für industriell unterentwickelte - meist ländliche - Gebiete eine zusätzliche Einkommensquelle dar und trägt zu deren Einbeziehung in den Wirtschaftskreislauf bei. Die Welthandelsorganisation (WTO) registrierte 1991 weltweit 449 Mio. internationale Ankünfte. Zwei Drittel davon (283 Mio.) und die Hälfte aller Einnahmen (52,6%) entfielen dabei auf Europa.

Tabelle 1: Tourismus in Europa 2004

Land	Betten * (in 1.000)	Nächtigungen ** (in 1.000)
Belgien	122	14404
Dänemark	69	9672
Deutschland	1609	195047
Estland	22	3292
Finnland	120	13812
Frankreich	1266	188524
Griechenland	668	55639 +
Irland	144	24716 +
Italien	2DDD	234D19
Lettland	18	1875
Litauen	19	1642
Luxemburg	14	1279
Malta	39	8430
Niederlande	190	28386
Österreich	571	74014
Polen	165	18448
Portugal	254	34141
Schweden	190	21526
Slowakei	56	6716
Slowenien	30	4965
Spanien	1512	234697
Tschech. Republik	230	24931
Ungarn	158	14662
Ver. Königreich	1223	178937
Zypern	92	14623

* Anzahl der Betten in Hotels und ähnlichen Betrieben
** Anzahl der Nächtigungen in Hotels und ähnlichen Betrieben
+ Daten aus 2002 aktuellere nicht verfügbar

Quelle: EUROSTAT -> Industrie, Handel und Dienstleistungen -> Tourismus -> Kapazität der Beherbergungsbetriebe

Dienstleistungen

Der Begriff Dienstleistungen umfaßt in vereinfachter Definition an Personen gebundene nutzenstiftende Leistungen, die der Befriedigung menschlicher Bedürfnisse dienen. Je nach ihrem Einsatz in Unternehmen und Haushalten können verbraucherbezogene Dienstleistungen (z.B. Erholung, Reinigungs- und Reparaturdienste, Körperpflege) von produktionsbezogenen Dienstleistungen (z.B. Unternehmensberatung, Marktforschung) unterschieden werden. In den letzten 150 Jahren verzeichnete der Dienstleistungssektor stetigen Zuwachs. Die steigende Bedeutung der Dienstleistung ist eine typische Erscheinung des 20. Jahrhunderts. Im Zuge der Steigerung des Pro-Kopf-Einkommens änderte sich auch das Bedürfnis nach „Freizeitgütern" (Sport, Spiel, Unterhaltung, Wellness). Auch die Sachgüterproduktion erfordert zunehmend Dienstlei-

stungen, die die eigentliche Fertigung begleiten und entweder als betriebliche Teilfunktion in den Unternehmen selbst oder von spezialisierten Dienstleistungsunternehmen erbracht werden. Auch in den Bereichen Absatz und Vertrieb von Sachgütern entwickelten sich Dienstleistungen wie Beratung, Finanzierung, Werbung, Service und Wartung zu wichtigen Wettbewerbselementen.

Stellung im Beruf

Im Jahr 2002 waren von den 170 Millionen Erwerbstätigen der EU-Staaten 71% im Dienstleistungsgewerbe, 25% in der Industrie und 4% in der Landwirtschaft beschäftigt. 14,6% der Erwerbstätigen waren selbständig tätig. Die höchsten Anteile an Selbständigen wiesen Griechenland (41,8%), Portugal (26,9%) und Italien (25,4%) auf, die geringsten Schweden (5,0%), Luxemburg (5,9%) und Dänemark (7,0%). Auch die höchsten Anteile an selbständig tätigen Frauen verzeichneten Griechenland (38,6%), Portugal (25,2%) und Italien (19,5%), die geringsten Schweden (2,6%) und Danemark (4,0%). Von den neuen EU-Beitrittsländern wiesen Lettland (30,5% gesamt, Frauen 25,5%) und Polen (28,1% gesamt, Frauen 25,4%) die höchsten Prozentsätze auf.

Arbeitslosigkeit

Nach einer Periode des Rückganges der Arbeitslosenquote nach 1994 ist die Zahl der Beschäftigungslosen seit 2002 wieder steigend. Die niedrigsten Arbeitslosenquoten verzeichneten im Februar 2005 Irland (4,3%), das Vereinigte Königreich (4,6%), Niederlande (4,8%) und Dänemark (4,9%). Deutschland und Frankreich verbuchten mit (9,5%) hinter Griechenland (10,0%) weiter die höchste Arbeitslosenquote der „alten" EU. Von den seit Mai 2004 neuen Mitgliedsstaaten verzeichnen Polen (17,7%), die Slowakei (16,4%) die höchsten Zahlen an Beschäftigungslosen.

5. Wie entwickelten sich jene Bereiche, die wesentlich für erfolgreiches Wirtschaften sind ?

Die Mitglieder der Europäischen Union sind nach sicherheits- und sozialpolitischen Kriterien (Sozialsystem, Bildungssystem, innere Sicherheit, etc.) sehr stabile Länder. Dies wird als Vorraussetzung für eine gesunde und nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung gesehen.

Das Ausmaß der Beteiligung an Ausbildungssystemen hat oft großen Einfluß auf die Erwerbstätigkeit. In der Altersgruppe von 15 bis 19 Jahren wiesen die OSZE-Länder im Jahr 2001 eine Quote der Bildungsbeteiligung von 77,7% auf (Schule, Universität, berufsbezogene Ausbildung). Eine deutlich überdurchschnittliche Bildungsbeteiligung wiesen Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, die Niederlande, Finnland und Schweden auf. Italien, Griechenland, Österreich, Portugal und Großbritannien lagen unter dem Durchschnitt. Defizite sind in den Bereichen Forschung und Innovation zu verzeichnen. Im Gegensatz zu den USA und Japan beteiligt sich die Wirtschaft in den EU-Staaten teilweise nur zu 50 Prozent an Forschung und Entwicklung. EU-weit ist ein allgemeiner Rückgang der Forschungsausgaben zu beobachten. Über dem EU-Durchschnitt im Bereich Forschung liegen Deutschland, Frankreich, die Niederlande und Großbritannien. Deutlich unter dem Durchschnitt finden sich Portugal, Griechenland und Spanien.

Weiterführende Literatur zu Club Carriere.

Aiginger, Karl (1995). Von der Mitte aus, auf dem Weg nach vorne. Österreichs Wirtschaft in den 1980er und 1990er Jahren. In: Sieder, Reinhard/Steinert, Franz/Tálos, Emmerich (Hg.). Österreich 1945-1995. Gesellschaft. Politik. Kultur. Verlag für Gesellschaftskritik, 268-278 Aiginger, Karl (1996). Wirtschaftsstandort Österreich. In: Brandstaller, Trautl (Hg.). Österreich 2 ½. Anstösse zur Strukturreform. Deuticke, 105-126 Aiginger, Karl (1997). Industriepolitik. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 557-566 Beer, Elisabeth/Ederer, Brigitte/Goldmann, Wilhelmine et al. (1991). Wem gehört Österreichs Wirtschaft wirklich? Orac Bellak, Christian/Clement, Werner/Hofer, Reinhold (1994). Wettbewerbs- und Strukturpolitik. In: Nowotny, Ewald/Winkler, Georg (Hg.). Grundzüge der Wirtschaftspolitik Österreichs. Manz, 120-154. Butschek, Felix (1996). Statistische Reihen zur österreichischen Wirtschaftsgeschichte. Die österreichische Wirtschaft seit der Industriellen Revolution. WIFO Diem-Wille, Gertraud (1996). Karrierefrauen und Karrieremänner. Eine psychoanalytisch orientierte Untersuchung ihrer Lebensgeschichte und Familiendynamik. Westdeutscher Verlag. Dirninger, Christian (1995). Entwicklungslinien und Strukturelemente der osterreichischen Wirtschaftspolitik in der Zweiten Republik. Böhlau, 9-57 Docekal, Josef (1995). Österreichs Wirtschaft im Überblick 95/96. EIM Small Business and Research Consultancy (1997). Das Europäische Beobachtungsnetz für KMU. Fünfter Jahresbericht. Bericht an die DG XXIII der Kommission der EU des ENSR (European Network for SME Research) und EIM Small Business and Research Consultancy Goeudevert, Daniel (1998). Wie ein Vogel im Aquarium. Aus dem Leben eines Managers. Rowohlt. Gross, Werner (1997). Karriere(n) in der Krise. Die seelischen Kosten des beruflichen Aufstieges. Dt. Psychologen-Verlag. Krainer, Heinrich/ Eisenwort, Walter/Müller, Christian (1997). Erfolg durch Forschung. Forscher. Firmen. Fakten. Signum Lauber, Volkmar (1997). Wirtschafts- und Finanzpolitik. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 545-556. Nonaka, Ikujiro/Takeuchi, Hirotaka (1995). The Knowledge Creating Company. How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation. Oxford University Press. Oelsnitz, Dietrich von der (1998). Als Marktpionier zu dauerhaftem Erfolg. In: Havard Businessmanager, 20(4), 24-31. Sandgruber, Roman (1995). Ökonomie und Politik. Ueberreuter. Sandgruber, Roman (1996). Der „lange Schatten" der österreichischen Wirtschaftspolitik. In: Politik und Ökonomie. Wirtschaftspolitische Handlungsspielräume Österreichs. Informationen zur politischen Bildung, Nr. 11/1996, 43-55. Statistisches Handbuch/Jahrbuch für die Republik Österreich, diverse Ausgaben Wien Weber, Fritz (1997). Die wirtschaftliche Entwicklung. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 25-39 WK. Wirtschaftskammer Österreichs (1995). Jahrbuch der österreichischen Wirtschaft 1994. Statistiken. Wien.

Weiterführende Literatur zur Wirtschaftsentwicklung Europas:

Bausinger, H. et al. (Hg.) (1991). Von der Pilgerfahrt zum modernen Tourismus Berg, H. von (1985). Die Analyse. Die EG als Zukunftsmodell für Ost und West Cipolla, M. (Hg.) (1980). Europäische Wirtschaftsgeschichte, 5 Bde. Habrecht, W. (1984). Die Europäische Gemeinschaft Kellenbenz, H. (Hg.) (1980f.). Handbuch der europäischen Wirtschafts- und Sozialgeschichte Matis, H./Stiefel, D. (1991). Die Weltwirtschaft. Struktur und Entwicklung im 20. Jahrhundert Pohl, H. (1989). Aufbruch der Weltwirtschaft Voppel, G. (1990). Die Industrialisierung der Erde Wagner, H. (1993). Einführung in die Wirtschaftspolitik Weisglas, M. (1985). Schritte zur Europäischen Union

Tabelle 2: Anzahl der Beschäftigten nach Wirtschaftssektoren in %

Land	Dienstleistungen			Industrie			Landwirtschaft		
	1990	2001	2004	1990	2001	2004	1990	2001	2004
Belgien	70,3	75,3	77,3	26,7	22,4	20,7	3,1	2,3	2,0
Dänemark	69,3	74,0	75,6	25,5	22,7	21,2	5,2	3,3	3,1
Deutschland	-	69,2	71,3	-	28,3	26,4	-	2,4	2,2
Estland	43,1	60,4	59,6	37,2	32,8	34,8	19,7	6,8	5,8
Finnland	61,2	67,1	69,2	30,1	27,3	25,8	8,6	5,6	5,0
Frankreich	67,3	74,3	-	27,0	21,9	-	5,7	3,8	-
Griechenland	-	59,6	62,9	-	24,5	23,2	-	15,9	13,9
Irland	-	64,0	66,2	-	28,8	27,8	-	7,2	6,2
Italien	60,2	65,9	66,7	32,4	29,3	29,0	7,5	4,8	4,4
Lettland	45,2	59,3	60,9	37,5	26,0	26,5	17,4	14,8	12,5
Litauen	37,9	55,8	56,1	43,2	27,0	28,1	18,9	17,2	15,8
Luxemburg	66,3	76,2	77,5	30,6	22,4	21,2	3,1	1,4	1,3
Malta	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Niederlande	71,3	77,5	79,1	24,3	19,1	17,8	4,4	3,4	3,3
Österreich	56,0	63,3	64,9	27,3	23,5	22,5	16,7	13,1	12,6
Polen	-	46,7	53,9	-	25,1	26,8	-	28,2	19,2
Portugal	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Schweden	69,8	73,8	75,1	27,0	23,6	22,6	3,3	2,5	2,3
Slowakei	-	60,2	61,9	-	34,5	34,3	-	5,3	3,9
Slowenien	-	50,5	53,8	-	37,9	35,7	-	11,5	10,5
Spanien	58,8	63,7	64,4	30,6	30,3	29,9	10,5	6,1	5,7
Tschechische Republik	-	56,9	58,4	-	38,8	37,5	-	4,3	4,2
Ungarn	-	59,5	61,9	-	34,3	32,9	-	6,2	5,1
Vereinigtes Königreich	-	79,2	81,3	-	19,8	17,8	-	1,0	0,9
Zypern	-	72,5	-	-	19,9	-	-	7,6	-

Quelle: Eurostat (Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung einschließlich BIP, Jährliche Daten, NACE A6, Beschäftigungsdaten)

Tabelle 3: Anteile der wichtigsten Wirtschaftssektoren an der Entstehung des Bruttoinlandsproduktes in %

Land	Jahr	Land- u. Forstwirtschaft, Fischerei	Bergbau, Sachgüterproduktion, Energie- u. Wasserversorgung	Bauwesen	Handel u. Immobilien	Transport, Lagerungswesen, Kommunikation	Sonstige	Bruttoinlandsprodukt zu Marktpreisen in Mrd. EUR
Belgien	2000	1,4	22,1	5,0	22,1	6,7	42,7	247,7
	2001	1,4	21,4	4,9	22,7	6,9	42,8	253,8
	2002	1,3	21,3	4,9	22,9	7,0	42,8	260,0
Dänemark	2000	2,8	31,2	5,2	18,4	8,0	34,3	171,5
	2001	2,9	30,2	5,0	19,0	8,0	35,1	177,8
	2002	2,4	30,6	5,0	19,2	7,7	35,3	183,1
Deutschland	2000	1,2	24,8	5,2	25,4	5,9	37,8	2.030,0
	2001	1,2	24,5	4,8	26,1	6,2	37,2	2.073,7
	2002	-	24,3	4,5	26,6	6,3	38,3*	2.110,4
Estland	2000	5,7	21,0	5,7	16,9	15,1	35,8	5,5
	2001	5,2	21,0	5,7	17,4	15,2	35,4	6,2
	2002	4,9	21,3	6,0	17,1	14,6	36,2	6,9
Finnland	2000	3,8	27,9	5,6	16,6	10,4	35,8	130,1
	2001	3,5	26,5	5,6	17,2	10,6	36,6	135,4
	2002	3,5	25,7	5,4	17,8	10,7	36,9	139,8
Frankreich	2000	2,7	20,1	4,7	24,9	6,3	41,4	1420,1
	2001	2,7	20,0	4,8	25,0	6,5	41,0	1475,5
	2002	-	-	-	-	-	-	1526,6
Griechenland	2000	7,3	14,5	7,5	15,9	8,9	46,0	123,1
	2001	7,0	14,3	8,3	15,5	8,4	46,6	131,0
	2002	7,0	14,2	8,1	15,8	8,5	46,4	141,3
Irland	2000	-	-	-	-	-	-	102,8
	2001	-	-	-	-	-	-	114,7
	2002	-	-	-	-	-	-	129,3
Italien	2000	2,8	23,1	4,8	19,9	7,4	42,1	1.166,5
	2001	2,7	22,9	4,9	20,1	7,4	42,1	1.218,5
	2002	2,6	22,1	4,9	20,9	7,1	42,4	1.260,4
Lettland	2000	4,9	18,8	6,7	10,4	15,4	44,0	7,7
	2001	4,8	18,7	6,1	11,2	15,5	43,6	8,5
	2002	4,7	18,6	6,1	11,1	14,6	44,9	8,9
Litauen	2000	8,0	24,4	6,0	8,5	12,5	40,7	12,3
	2001	7,2	25,4	6,1	8,3	12,6	40,4	13,5
	2002	7,1	24,1	6,4	8,4	13,6	40,4	14,9
Luxemburg	2000	0,7	11,9	5,5	17,6	10,0	54,3	21,2
	2001	0,6	11,8	5,8	17,7	9,9	54,4	21,9
	2002	0,6	10,8	5,9	17,5	9,2	56,1	22,5

* inkl. Land- u. Forstwirtschaft, Fischerei

Land	Jahr	Land- u. Forstwirtschaft, Fischerei	Bergbau, Sachgüterproduktion, Energie- u. Wasserversorgung	Bauwesen	Handel u. Immobilien	Transport, Lagerungswesen, Kommunikation	Sonstige	Bruttoinlandsprodukt zu Marktpreisen in Mrd. EUR
Malta	2000	-	-	2,5	-	-	-	4,1
	2001	-	-	2,8	-	-	-	4,3
	2002	-	-	3,2	-	-	-	4,4
Niederlande	2000	2,8	20,1	5,8	20,0	7,3	44,0	402,3
	2001	2,7	19,8	5,9	20,0	7,2	44,4	429,1
	2002	2,5	18,9	5,9	20,0	7,2	45,4	444,6
Österreich	2000	2,3	23,4	7,8	16,9	6,9	42,8	206,6
	2001	2,3	23,1	7,5	16,8	7,1	43,2	212,5
	2002	2,3	23,1	7,4	17,2	7,2	42,9	218,3
Polen	2000	3,5	25,3	8,1	13,3	6,8	43,1	180,6
	2001	3,7	23,7	7,1	14,0	7,2	44,3	207,1
	2002	3,1	23,5	6,5	14,5	7,8	44,6	202,3
Portugal	2000	3,6	21,9	8,1	13,4	6,9	46,1	115,5
	2001	3,8	21,3	8,2	13,2	6,9	46,6	122,8
	2002	-	-	-	-	-	-	129,5
Schweden	2000	1,9	24,7	4,0	20,8	8,3	40,4	259,9
	2001	1,9	23,5	4,4	21,4	8,2	40,6	244,8
	2002	-	-	-	-	-	-	256,2
Slowakei	2000	4,6	28,4	5,4	14,8	10,9	36,1	21,9
	2001	6,0	27,5	5,1	13,3	11,8	36,4	23,3
	2002	4,5	26,0	5,3	14,7	10,9	38,6	25,7
Slowenien	2000	3,4	30,0	6,1	14,5	7,2	38,7	20,5
	2001	3,2	30,2	5,8	14,7	7,3	38,9	21,8
	2002	3,0	29,6	5,6	14,7	7,2	39,9	23,5
Spanien	2000	3,5	20,7	8,4	14,1	8,1	45,2	609,7
	2001	3,4	19,9	8,7	14,2	8,7	45,0	653,2
	2002	3,2	19,3	9,2	14,4	8,8	45,0	696,2
Tschechische Republik	2000	4,0	31,7	7,5	14,4	9,9	32,6	60,3
	2001	3,4	30,8	7,0	15,0	10,5	33,3	67,9
	2002	2,8	31,4	6,4	13,9	11,1	34,4	77,8
Ungarn	2000	4,3	27,8	5,2	17,3	8,6	36,8	50,6
	2001	4,3	26,2	5,1	17,7	8,4	38,3	57,8
	2002	3,7	25,2	5,6	17,0	8,2	40,4	68,9
Vereinigtes Königreich	2000	1,3	23,5	5,2	23,0	8,2	38,9	1560,7
	2001	1,0	22,2	5,4	24,0	8,0	39,4	1598,4
	2002	-	-	-	-	-	-	1659,1
Zypern	2000	3,8	13,1	7,3	14,0	9,4	52,4	9,6
	2001	4,1	12,9	7,5	13,9	10,0	51,7	10,2
	2002	-	-	7,9	-	-	-	10,7

Quellen aller Statistiken: HWWA, Eurostat, Welt-in-Zahlen.de, DUV, Statistik Austria, EU-Portal, CIA-World-Factbook

Tabelle 4: Ausgaben für Forschung und experimentelle Entwicklung (F&E) des Bruttoinlandsproduktes in %

Jahr	1992	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Belgien	-	1,90	1,96	2,00	2,11	1,96	1,89
Dänemark	1,68	2,04	2,18	-	2,39	2,53	2,62
Deutschland	2,48	2,27	2,40	2,45	2,46	2,49	2,52
Estland	-	-	-	-	-	-	-
Finnland	2,80	2,86	3,21	3,38	3,38	3,43	3,48
Frankreich	2,48	2,14	2,16	2,15	2,20	2,23	2,18
Griechenland	-	-	0,67	-	0,65	-	0,62
Irland	1,00	1,25	1,19	1,14	1,11	1,12	1,19
Italien	0,98	1,07	1,04	1,07	1,11	1,16	-
Lettland	0,59	0,45	0,40	0,48	0,44	-	-
Litauen	k	0,56	0,52	0,60	0,69	-	-
Luxemburg	-	-	-	1,71	-	-	1,78
Malta	-	-	-	-	-	-	-
Niederlande	1,97	1,94	2,02	1,90	1,88	1,80	-
Österreich	1,50	1,77	1,88	1,91	2,04	2,12	2,20
Polen	-	0,68	0,70	0,66	0,64	0,58	0,56
Portugal	0,53	0,69	0,75	0,80	0,85	0,80	0,78
Schweden	-	-	3,65	-	4,29	-	3,98
Slowakei	-	0,79	0,66	0,65	0,64	0,58	0,58
Slowenien	1,91	1,39	1,42	1,44	1,56	1,53	1,54
Spanien	0,70	0,87	0,86	0,91	0,92	0,99	1,05
Tschechische Republik	-	1,17	1,16	1,23	1,22	1,22	1,26
Ungarn	1,05	0,68	0,69	0,80	0,95	1,02	0,95
Vereinigtes Königreich	2,80	1,80	1,87	1,86	1,87	1,89	1,88
Zypern	-	0,23	0,25	0,25	0,27	-	-

Quelle: Statistik Austria, Statistische Übersichten Kapitel 16: Daten aus EU-Mitgliedstaaten, 16.5 und 16.5a

Tabelle 5: **Bildungsbeteiligung 2003 (ISCED 1997)**

Gliederung gemaß International Standard Classification of Education Version 1997

Bildungsstand der Wohnbevölkerung im Alter von 25 bis 64 Jahren in Prozent nach ISCED-Ebenen 2003

Land	Schulstufe 1-8 0/1/2	Schulstufe 9+ 3	Mittl Spezialllehrgänge 4	nicht univ. Tertiärbereich 5B	univ. Tertiärbereich 5A6
Belgien	38	32	1	16	13
Danemark	18	51	-	7	25
Deutschland	17	53	6	10	14
Estland	-	-	-	-	-
Finnland	24	42	-	17	17
Frankreich	36	41	-	9	15
Griechenland	47	30	6	6	12
Irland	38	24	12	10	16
Italien*	53	34	2	x	10
Lettland	-	-	-	-	-
Litauen	-	-	-	-	-
Luxemburg	30	46	10	9	6
Malta	-	-	-	-	-
Niederlande*	34	37	5	3	22
Österreich	21	56	8	7	7
Polen	17	65	3	x	14
Portugal	77	12	x	2	9
Schweden	17	49	x	15	18
Slowakei	14	75	x	-	11
Slowenien	-	-	-	-	-
Spanien	57	17	-	7	18
Tschechische Republik	11	75	1	-	12
Ungarn	26	57	2	-	15
Vereinigtes Königreich	16	56	x	9	19
Zypern	-	-	-	-	-

Quelle Statistik Austria, Statistisches Jahrbuch 2006 Kapitel 41, Tabelle 41 01 (S.542)

Tabelle 6: Arbeitsmarkt, Telekommunikation und Innovation

Land	Erwerbstätige 2004 gesamt in %	BIP Wachstums-rate (progn.)	Bev. unter d. Armuts-grenze in %	Arbeitslosigkeit in % 2000	2005	Mobiltelefone je 1000 Einw.	Internetnutzer je 1000 Einw.	Stundenlohn 2002 (ArbeiterInnen)	Gesamt-arbeitskosten 2002
Belgien	60,3	2,3	15,0	6,9	8,4	785	392	12,15	24,11
Dänemark	75,7	2,1	11,0	4,3	4,9	881	528	19,58	25,64
Deutschland	65,0	1,8	18,0	7,2	9,5	786	532	15,20	27,70
Estland	63,0	6,2	-	12,8	7,8	661	446	2,23	3,46
Finnland	67,6	2,9	11,0	9,8	8,4	899	553	13,13	22,81
Frankreich	63,1	2,2	14,0	9,1	9,5	687	379	9,98	18,42
Griechenland	59,4	3,1	20,0	11,3	10,0	888	232	5,60	9,44
Irland	66,3	5,1	21,0	4,3	4,3	847	326	12,19	15,96
Italien	57,6	1,7	19,0	10,1	7,6	962	383	8,35	15,79
Lettland	62,3	6,9	-	13,7	9,1	533	409	1,86	2,83
Litauen	61,2	5,9	-	16,4	8,2	603	221	1,59	2,29
Luxemburg	61,6	4,0	11,0	2,3	5,3	1009	352	13,03	19,67
Malta	54,0	1,9	-	6,7	8,0	728	301	-	-
Niederlande	73,1	2,0	-	2,8	4,8	762	569	13,06	22,99
Österreich	67,8	2,1	13,0	3,6	5,2	867	480	11,34	22,30
Polen	51,7	4,5	-	16,1	17,7	684	237	2,28	3,61
Portugal	67,8	1,7	21,0	4,0	7,5	884	340	3,30	5,62
Schweden	72,1	2,8	11,0	5,6	6,3	883	575	13,99	21,20
Slowakei	57,0	5,2	21,0	18,8	16,4	677	290	1,70	2,91
Slowenien	65,3	4,0	-	6,7	6,3	865	373	5,38	9,01
Spanien	61,1	2,7	20,0	11,4	9,2	930	243	7,22	12,74
Tschechische Republik	64,2	4,2	-	8,7	7,9	948	320	2,59	4,26
Ungarn	56,8	3,8	-	6,4	7,1	686	234	2,22	3,97
Vereinigtes Königreich	71,6	2,8	-	5,4	4,6	848	567	13,95	18,72
Zypern	68,9	4,2	-	5,2	6,1	731	269	6,36	9,06

Quellen: Statistik Austria, weltinzahlen.de, Wirtschaftskammer Österreich, Eurostat

Tabelle 7: Energieerzeugung und -verbrauch 1970 bis 1999 in Mio. t (Kohlenäquivalent)

	Energieerzeugung			Energieverbrauch			
	insgesamt			insgesamt			pro Einwohner in kg
Land, Kontinent	1970	1990	2001	1970	1990	2001	2001
Erde, insgesamt	7 045,33	11 491,19	13.410,78	6 439,56	10 864,62	12 439,51	1 941
Belgien	11,46	16,89	17,64	54,11	66,64	75,94	4 202
Dänemark	0,05	12,82	36,74	26,83	23,82	23,31	4 349
Deutschland	255,18	275,02	180,61	418,42	501,28	466,31	5 450
Estland		.	3,93			6,69	4 553
Finnland	1,18	10,40	12,17	18,74	34,26	37,60	7 326
Frankreich	60,80	142,33	179,16	194,51	294,69	356,67	5 752
Griechenland	2,03	11,82	13,27	9,74	31,23	41,21	3 710
Irland	1,76	4,73	2,64	7,62	13,15	20,60	5 186
Italien	25,80	37,60	39,25	142,05	223,73	244,64	4 146
Lettland	.		0,37		.	4,08	1 608
Litauen	.	.	5,00	.	.	11,31	2 939
Luxemburg	0,11	0,10	0,12	5,78	4,80	4,34	9 289
Malta	.	.	-			-	-
Niederlande	45,22	93,74	93,94	59,80	108,88	120,70	7 019
Österreich	11,15	8,14	9,69	24,38	31,88	38,13	4 536
Polen	130,56	136,55	109,29	116,26	137,08	124,73	3 332
Portugal	0,99	1,31	1,93	6,39	19,21	28,06	2 777
Schweden	5,14	34,30	37,02	46,40	57,46	59,94	6 718
Slowakei	.		8,73	.		25,70	4 530
Slowenien			3,72			9,22	4 402
Spanien	14,12	44,52	42,52	49,55	115,37	157,93	3 803
Tschechische Republik			40,68			57,04	5 102
Ehem. Tschechoslowakei	63,75	64,86	-	77,36	96,31	-	-
Ungarn	20,66	20,61	16,18	29,10	38,73	35,32	3 461
Vereinigtes Königreich	144,53	300,80	381,37	271,28	307,42	326,71	5 434
Europa	911,13	1 511,37	3 256,65	1.720,45	2.346,30	3 588,24	4 202
Afrika	485,80	703,44	980,68	101,67	281,89	423,58	495
Asien	1.601,18	3.250,57	4.672,32	903,09	2.659,14	4 016,18	1.030
Amerika	2.767,39	3 446,32	4 146,41	2.644,62	3.509,07	4 214,41	4 541
Ozeanien	63,39	227,17	384,72	71,02	149,39	197,10	6 097
China	303,76	1 004,01	1 153,02	288,42	893,44	1 100,66	856
USA	2.103,70	2 380,94	2.447,58	2.216,89	2.686,87	3 151,97	11.067

Quelle: Statistik Austria, Jahrbuch 2006, Internationale Daten, Energie

ALGOPRINT
VERLAGS AG
schnell und professionell
Tel.: +43/1/484 48 04
chronik@club-carriere.com
PRÄSENTATIONEN
DOKUMENTATIONEN
FIRMENCHRONIKEN
Nutzen Sie unser Know-how bei der Präsentation Ihres Unternehmens.
Wir setzen Ihr Corporate Design in Text und Bild um, und sichern Ihnen die Einmaligkeit und Unverwechselbarkeit Ihrer Publikationen.
Unsere Texter optimieren Ihre Botschaft für Ihre Zielgruppe.
Unsere Lektoren garantieren Ihren professionellen Auftritt.
Die Wirkung von Farben, Schriftsatz und Layout ist wissenschaftlich untersucht. Erst die richtige Wahl präsentiert Ihr Unternehmen in bestem Licht.
Nutzen Sie unsere Verteilerlisten, um Ihre Publikation in namhaften Häusern weltweit zugänglich zu machen.
WIR ZEIGEN, WAS SIE BEWEGEN!

CLUB CARRIERE

TEIL A

PARAMETER UND FAKTOREN DES ERFOLGES

KAPITEL III
GESETZMÄSSIGKEITEN DES ERFOLGES

INSTITUT FÜR MANAGEMENT & MARKETING
ALGOPRINT MARKETING GESMBH

TEAMLEITER DER ANALYSE:
GEORG ALEXANDER ANGELIDES

III Gesetzmäßigkeiten des Erfolges

Der Wunsch der Herausgeber ist es, mit diesem Buch Hilfen zum Erfolg für Erfolgswillige bereitzustellen. Die zahlreichen Parameter, welche die Situation der Erfolgswilligen kennzeichnen, sind jedoch von der individuellen Problemstellung bestimmt. Dazu zählen: Die Erfolgsdefinition des Erfolgswilligen, das physische und geistige Potential, die Dringlichkeit und die Priorität des Erfolgswunsches und die den Erfolgswilligen zur Verfügung stehenden Ressourcen aus dem bestehenden sozialen Umfeld zum Zeitpunkt des Entstehens des Wunsches. Da jeder dieser Parameter eine ungeheure Bandbreite bietet, tendiert die Anzahl der möglichen Situationen des Einzelnen gegen unendlich. Kann der Ansatz, aus Individualinterviews allgemeingültige Verhaltensregeln abzuleiten, also dennoch Sinn machen? Ja! Natürlich kann ein Kochbuch eine Anleitung für ein schmackhaftes Essen liefern, ohne die genaue Qualität der Zutaten zu berücksichtigen. Zweifelsfrei wird allerdings der Meisterkoch, mit den vorhandenen Zutaten die gleiche Speise schmackhafter zubereiten. Der Ansatz kann also nur in gleichem Ausmaß Erfolg versprechen, wie ein Kochbuch.

Zu den Parametern der Problemstellung

Erfolgsdefinition

Auf die Frage, was für die Interviewten Erfolg bedeute, antwortete ein auffällig großer Teil: „Seine Ziele zu erreichen!" Doch welcher Art sind diese Ziele? Bei dieser Fragestellung erwies sich ein großer Teil der Antworten als nicht finanziell ausgerichtet. Als Ziele wurden am häufigsten angegeben: Strukturen aufzubauen, Tradition zu erhalten, Spaß an der Arbeit zu haben und davon gut leben zu können, Werte zu schaffen, Wissen weiterzugeben, gestellte Aufgaben zu bewältigen, gesetzte Erwartungen zu erfüllen, seine Leistungen anerkannt zu wissen, Menschen glücklich zu machen, Not zu lindern, Zufriedenheit mit den Lebensumständen und sich selbst zu empfinden, sportliche Erfolge und künstlerische Erfüllung zu erreichen, aber natürlich auch finanzieller Wohlstand. Zusammenfassend kann man hier den Oberbegriff „Erfüllung des Selbstbildes" einsetzen. Menschen haben sich ein gewisses, sich temporär wandelndes Bild von sich selbst zurechtgelegt, das einer gewissen Selbstkonzeption entspricht. Diese Selbstkonzeption ist Wunschbild der eigenen Persönlichkeit, deren Wirkung und deren Erscheinung. Es werden in der Folge Aktivitäten gesetzt, um dieser Selbstkonzeption möglichst nahe zu kommen, wobei hier die Überprüfung über den Fortschritt auf unterschiedliche Art stattfindet. Manche vergleichen ihre Selbstkonzeption mit der eigenen Wahrnehmung, andere mit Fremdwahrnehmungen (entscheidend dabei ist das Vertrauen in die eigene Urteilsfähigkeit, die wiederum von den Erfolgserlebnissen der letzten Zeit abhängt). Da es bei diesem Vergleich fast nie zu einer hundertprozentigen Übereinstimmung kommen kann, ist die Beurteilung der Quote der Übereinstimmung in jenem Maße emotionalisiert, als sich die Selbstkonzeption auf nicht quantifizierbare beziehungsweise meß- oder objektivierbare Größen stützt. Dieses emotional wahrgenommene Ergebnis stützt sich bei Berücksichtigung der eigenen Wahrnehmung auf rationalisierte Interpretationen, bei Berücksichtigung von Fremdwahrnehmungen hingegen auf die emotionale Auswahl der Befragten. Da das Erreichen des Selbstbildes der entscheidende Motivationsfaktor für die Betroffenen zu sein scheint, gilt es, dem Entstehen dieses Selbstbildes unsere Aufmerksamkeit zu widmen.

Das Selbstbild

Das Grundgerüst unserer Selbstkonzeption entsteht in den ersten Lebensjahren. Relevante, also Einfluß nehmende, Fremdeinwirkungen, die wir hier in diesem Kontext in belohnende und bestrafende Einwirkungen unterteilen wollen, bestärken uns in der Ansicht, weniger, gleich viel oder mehr leisten zu können als andere. In der Regel baut unser sich veränderndes Selbstbild auf diesem Fundament auf, außer unerwartete Talente werden entdeckt, außergewöhnliche Leistungen werden erbracht, oder das soziale Umfeld wird radikal verändert, so daß plötzlich andersgeartete Fremdeinwirkungen, die im Gegensatz zu den bereits erfahrenen stehen, stattfinden.
Betroffene, die aus Fremdeinwirkungen, also schon in der Kindheit „erlernt" haben, weniger leisten zu können, als andere, setzen ihr Selbstbild bescheiden an, und erfüllen es oft – aber sie überfretten es selten.
Die Kenntnis dieses Mechanismus sollte aber auch die Lösung für den Ausbruch aus einem eventuell unerwünschten, also negativen Automatismus klarmachen, nämlich:

a) Talente erforschen,
b) durch diese überdurchschnittliche Leistungen erbringen,
c) diese eventuell einem neuen sozialen Umfeld präsentieren.

Durch Feedback wird das eigene Selbstbild verändert und sorgt somit für eine Korrektur des Kurses. Der Automatismus bleibt unverändert erhalten, wird aber in eine positive Richtung gelenkt.

Wahrnehmungen

Wahrnehmungen sind, wie wir alle wissen, subjektiv. (Paul Watzlawik: Wie wirklich ist die Wirklichkeit?) Diese subjektiven Wahrnehmungen entstehen nicht zuletzt durch unsere selektive Wahrnehmung. Damit ist gemeint, daß nicht nur nicht alles wahrgenommen wird, sondern, daß das Wahrgenommene auch auf subjektive Art wahrgenommen und im Anschluß von uns so interpretiert wird, daß es zu unserer Sicht der Dinge kompatibel ist. Feedback des sozialen Umfeldes ist eine dieser Wahrnehmungen. Daher werden positive Zuwendungen des sozialen Umfeldes auch nur als solche empfunden, wenn sie für plausibel gehalten werden. Noch weiter verfremdet wird die Realität, wenn Feedback nur von den „ehrlichen und wahren" Freunden zugelassen wird, also von denjenigen, die auch die vom Betroffenen vertretene Meinung äußern. Sollte das Sample der Befragten nicht das erwünschte Ergebnis bringen, fließen weitere Wahrnehmungen ein. Der Prozeß der eigenen Wahrnehmung wird also zu jenem Zeitpunkt beendet, zudem die mit der eigenen Meinung korrelierenden Fälle, die nicht korrelierenden Fälle überwiegen. Zu den geeignetsten Methoden zur Verfremdung der Realität zählt auch die Gewichtung der Wahrnehmung von Fremdeinschätzungen. Damit wird die Herabsetzung der Wertigkeit von nicht korrelierenden Wahrnehmungen ermöglicht. Maß der Gewichtung ist die eigene Emotion. Dadurch ergibt sich zwingend der Schluß, daß es einige unabdingbare Grundhaltungen gibt, die uns einen „objektiven" Erfolg erst ermöglichen:

d) Akzeptanz der Möglichkeit, erfolgreich sein zu können,
e) Wahrnehmung auch jener Fakten, die der eigenen Ansicht widersprechen,
f) Rationalisierung der Wahrnehmungen und Evaluierung in meßbaren Größen.

Wie Henry Ford schon sagte: „Ob Sie glauben es zu schaffen, oder ob Sie glauben es nicht zu schaffen – Sie haben recht!"
Die Wahrnehmung als Schnittstelle zur Außenwelt hat naturgemäß die

wesentlichste Auswirkung auf unseren Erfolg. Das in vielen Publikationen hochgelobte „positive Denken", das alles möglich macht, ist aus wissenschaftlicher und nicht aus esoterischer Sicht betrachtet, die Grundlage förderlicher Wahrnehmungen. „Positives Denken" bedingt die Setzung eines Zieles, oder zumindest eines Wunsches, der für unseren Erfolg förderlich ist. Durch diese Konditionierung erweitert sich selektive Wahrnehmung auch auf Umstände oder Prozesse, die wir ohne Konditionierung gar nicht wahrgenommen hätten, als förderlich. Ohne das Ziel formuliert zu haben, sich eines Tages in einem bestimmten Unternehmensfeld selbständig machen zu können, würden wir eine günstige Gelegenheit einen derartigen Betrieb übernehmen zu können, gar nicht wahrnehmen.

Zur Umsetzung

Talente erforschen

Zunächst stellt sich die Frage: „Besitzt denn jeder ein wie immer geartetes Talent?" Talent, ein Begriff der aus dem Altgriechischen kommt und Gewicht bedeutet, kann man am besten mit Fähigkeit und Begabung beschreiben. Die erste Falle, in Resignation über die eigene Talentlosigkeit zu verfallen, taucht auf, wenn Talent auf eine einzelne Fähigkeit fokussiert wird, die für sich alleine betrachtet zwar sozial angesehen ist, aber schon von vielen anderen repräsentiert und ausgeübt wird. In diesem Umfeld überdurchschnittlich zu sein bedeutet, sich in einer Disziplin zu versuchen, die für sich allein gesehen nicht zwingend besonderen eigenen Fähigkeiten entspricht. Beispiel: Fast jeder kann freundlich sein. In Kombination mit emotionaler Stabilität, rhetorischer Schulung und Fachwissen ergibt sich aber das Talent, Kundenreklamationen besser als andere behandeln zu können. Schließlich gilt es mindestens überdurchschnittliche, wenn nicht einzigartige Leistungen zu vollbringen. Also scheint es erfolgversprechender zu sein, die Einzigartigkeit in der Kombination der angeborenen oder erworbenen Fähigkeiten zu suchen. Entscheidend für den Erfolg dieser Strategie wird aber schließlich sein, ob die Summe der erkannten Fähigkeiten für die Gesellschaft wertvoll ist, beziehungsweise ob durch diese Fähigkeiten Werke vollbracht werden können, die es sind. Der häufigste Fall stellt sich so dar: Angeborene Begabungen wurden durch Erfahrungen verstärkt, es fehlen aber noch eine oder mehrere komponentiale Fähigkeiten, die erst erworben werden müssen, um soziale Wertigkeit zu schaffen.

Die angeborenen Begabungen und Fähigkeiten - ergänzende Ausbildung beziehungsweise *Bildung*

Sehr oft wird Bildung in einem Alter konsumiert, in dem man sich seiner Fähigkeiten und Begabungen (noch) nicht bewußt ist. Andererseits muß man auch erkennen, daß manche weltweit anerkannte Experten sich ihr Wissen in 7-10 Jahren aneigneten. Bei genauerer Betrachtung erkennt man aber, daß die meisten Interviewpartner schon mit einem geringeren Status als dem eines „Weltexperten" das Gefühl haben, anerkannt zu werden. In der Realität handelt es sich also in der Regel um Zeitspannen, die kleiner als 7 Jahre sind, vor allem dann, wenn schon gewisse berufliche Erfahrungen erworben wurden. Also ist die Argumentation, es sei zu spät, in fortgeschrittenem Alter diese Taktik anzuwenden, eher in der eigenen Bequemlichkeit begründet. Bekannt ist die Frage eines Partygastes an den anderen: „Können Sie Klavier spielen?" Antwort: „Ich weiß es nicht, ich habe es noch nie probiert!" Obwohl es uns selbstverständlich scheint, etwas nicht zu können, das wir nicht erlernt haben, scheint dies speziell bei Unternehmensgründungen den Gründern nicht so klar zu sein. Ein häufiger Grund des Scheiterns im ersten Versuch (viele der Interviewten starteten einige Versuche vor dem schließlich erfolgreichen) waren die mangelnde Sachkenntnis beziehungsweise die mangelnden Fertigkeiten. Mut und Dynamik veranlaßten viele zu dem Glauben, sich nötiges Wissen auch im Laufe der Zeit aneignen zu können. In wenigen Fällen gelang dies auch, aber unter angeblich großen Rentabilitätsverlusten und hohem Effizienzverlust. Vielen unserer Gesprächspartner war es am Beginn ihrer Karriere nicht möglich, akademische Ausbildung zu erlangen. Andere gaben an, daß das Studium für den späteren beruflichen Erfolg nicht das Ende des Lernens gewesen sei. Im Gegenteil, andauernde Weiterbildung und Fortbildung stehen auf der Liste der Erfolgsfaktoren weit oben. Selbstverständlich ist es schwer, als junger Mensch seine Neigungen und Talente zu erkennen. Aber wenn es Ihnen gelingt, zögern Sie nicht, Ihre Weiterbildung nach Inhalten zu bewerten und nicht nach dem verliehenen Namen. Prüfen Sie, ob das von Ihnen gewählte Studium oder eine andere Form der Weiterbildung jenes Wissen vermittelt, das Sie dazu befähigt, in Verbindung mit Ihren Talenten Außergewöhnliches zu leisten. Es sei auch nie zu spät, sich Wissen anzueignen. Folgender Gedanke wurde aufgeworfen: Das gesamte Wissen einer Branche oder eines Berufs findet sich in einer überschaubaren Anzahl von Büchern wieder. Läse man nun täglich eine Stunde zur Fortbildung, würde man sich im Jahr wahrscheinlich das Wissen von zwölf Büchern aneignen. Praktizierte man dies fünf Jahre lang, hätte man 60 Bücher zu einem Thema, zu einer Branche, beziehungsweise zu einem Beruf gelesen.

Morgen beginnt der Rest Ihres Lebens

Wie erkennt man sein Talent? Nehmen Sie wertfrei wahr, ob Sie Fähigkeiten oder Begabungen besitzen, die andere mit gleicher Vorbildung und gleicher Erfahrung nicht aufweisen. Probieren Sie viele verschiedene Dinge. Nur so steigern Sie die Wahrscheinlichkeit Teilbereiche zu entdecken, die einen Puzzlestein zu Ihrer gesamten Einzigartigkeit ausmachen können. Meist werden wahrgenommene Fähigkeiten beziehungsweise Begabungen nicht als Talente entdeckt, weil die Wertigkeit nicht erkannt wird. Diese Situation tritt vor allem dann auf, wenn die Fähigkeit in einer Situation auftritt, in der sie unerwünscht ist. Es wäre wichtig, diese wahrzunehmen und einen geistigen „Katalog" zu schaffen, wo alle außergewöhnlichen Begabungen unvergeßlich eingetragen sind, um sich ihrer bei Bedarf konzeptionell zu bedienen. Die Summe Ihrer Fähigkeiten macht Sie einzigartig und befähigt Sie, eine für die Gesellschaft wertvolle Aufgabe zu erfüllen, die niemand, oder nur wenige, besser erfüllen könnten als Sie. Manchmal kommt es allerdings vor, daß die Gesellschaft noch nicht weiß, daß sie diese Leistung bei Anbot honorieren würde, aber dazu später. Wichtig ist, daß Ihnen klar wird, daß sie für diese eine Aufgabe die optimale Kombination an Ressourcen besitzen. Viele der Karrieren in diesem Buch haben erst ab dem Moment begonnen erfolgreich zu sein, als die Betroffenen ihre Fähigkeiten in jenen Bereichen einsetzten, in denen sie imstande waren, herausragende Leistungen zu erbringen. Man ist nicht erfolglos. Es ist nur so, daß man für die Mehrzahl der Aufgaben nicht geeignet ist. Wie in allen Bereichen trifft auch bei diesem Thema zu, daß keine absolute Bewertung zutreffend ist. Der Wunsch ausschließlich sinnvoll gekürzte Konversation zu führen, der manchmal auch Wortkargheit oder Einsilbigkeit genannt wird, kann von anderen natürlich auch als angenehme ruhige Wesensart empfunden werden. Diese Eigenschaft wird vielleicht bei Funkern begrüßt, aber als Lobbyist hat man mit dieser Charaktereigenschaft wohl nicht die beste Voraussetzung. Die Evaluation dieser Eigenschaft als für den Erfolg förderlich beziehungsweise

hinderlich ist nur im Kontext mit der Tätigkeit möglich. Erstes Ziel muß es also sein, zu erkennen, welches Bedürfnis es in der Gesellschaft gibt, das man mit seinen Fähigkeiten besser als andere erfüllen kann. Das kostbarste, weil nicht vermehrbare Gut, das wir einsetzen, ist unsere Lebenszeit. Lohn oder Gewinn könnte man also auch als Abgeltung für aufgewendete Lebenszeit sehen. Da der Rest unseres Lebens morgen beginnt, sollte man sich genau überlegen, ob man erkanntes bisheriges Fehlverhalten nicht sofort verändern möchte. Jeder Tag an dem die erkannte mögliche Verbesserung nicht umgesetzt wird, ist ein verlorener Tag. Ein Tag, der uns unserem Ziel nicht in dem Maße näher bringt, wie dies möglich wäre. Eine Veränderung birgt Risken? Jawohl, aber auch Chancen. Zeichnen sie für sich den *worst case*, den schlimmsten Fall, der eintreten könnte, wenn sie bei der Umsetzung der Veränderung scheitern sollten. Stellen sie dieser Situation jene gegenüber, die eintritt, wenn sie den Rest ihres Lebens so weitermachen wie bisher. Erleichtert das ihre Entscheidung? Setzen sie sich Ziele! Sie können kein Ziel erreichen, wenn sie keines haben. Sie können kein Rennen gewinnen, wenn sie nicht wissen, wohin sie laufen. Es gibt natürlich zahlreiche Gründe, sich keine Ziele zu setzen, z. B. die Angst vor Mißerfolg, obwohl es unmöglich ist erfolgreich zu sein, ohne manchmal Mißerfolg zu haben. Niemand schafft das, auch Sie nicht! Sie brauchen also keine Angst davor zu haben. Was tun gegen die Angst vor der Nichtakzeptanz durch das eigene soziale Umfeld? Auch dafür gibt es ein einfaches Rezept, sprechen sie nur mit Menschen darüber, die selbst Ziele haben. Was tun gegen ein gewisses Unbehagen, das am Beginn von Veränderungen besteht? Glauben Sie es. Veränderungen sind nur dann unbehaglich, wenn sie nicht zielgerichtet sind. Und schließlich ist die Unkenntnis über die Art, wie man Ziele erfolgversprechend definiert, eine entsprechende Ursache.

Zieldefinition

Suchen Sie sich vier Arten von Zielen: 1. Persönliche Ziele, 2. Familiäre Ziele, 3. Weiterbildungsziele, 4. Geschäfts- u. Karriereziele. Und zwar jeweils zwei bis vier Ziele in jeder Kategorie. Im Anschluß überlegen Sie sich, wie Sie die Ergebnisse messen können und bis wann Sie diese erreichen möchten. (Kurzfristige Ziele haben einen Fokus von 21 Tagen, mittelfristige von *ca.* 90 Tagen, und langfristige Ziele in etwa von zwei bis drei Jahren). Was würden Sie tun, wenn Sie nur noch ein Jahr zu leben hätten? Vor welchem Ziel fürchten Sie sich am meisten? Welche Zielerreichung würde Ihr größtes Glück bedeuten? Was würden Sie tun, wenn Sie nicht versagen könnten? Wenn Sie einen Wunsch intensiv verspüren, das Ziel exakt definieren, überzeugt sind, es erreichen zu wollen, Gründe dafür haben, es erreichen zu wollen, objektiv feststellen, wo Sie stehen, was Ihnen zur Zielerreichung fehlt, und wie Sie diese fehlenden Faktoren erwerben können, dann fehlen Ihnen nur noch zwei Termine: wann diese Veränderung Ihres Lebens beginnt und wann sie bei Zielerreichung endet. Beginnen Sie jetzt, denn morgen beginnt der Rest Ihres Lebens.

Überdurchschnittliche Leistungen erbringen

Leistung ist in der Physik als Größe der vollbrachten Arbeit pro Zeiteinheit definiert. Wenn man diese Formel nun in unser Erwerbsleben überträgt, muß man die Definition der Größen adaptieren. Arbeit würde einer zur Zufriedenheit der Gemeinschaft, oder eines ihrer Mitglieder, erledigten Aufgabe entsprechen. Die Erledigung dieser Aufgabe wird mit geldwerten Vorteilen belohnt. Das Geschick, diese Aufgabe übertragen zu bekommen, ist für sich gesehen eine eben solche. Im Grunde genommen wird also der Wert einer Arbeit entsprechend dem Wertempfinden des Nutznießers belohnt und das unabhängig von der Zeit. Von jenen Ausnahmen abgesehen, bei denen Zwangshandlungen, wirtschaftliche Abhängigkeiten beziehungsweise Notsituationen eine Rolle spielen, sehen wir hier also „gerechten Lohn"! Arbeit mehrmals in einem Zeitraum erfüllt, bringt dem „Leister" die adäquate Entlohnung öfters und daher in Summe, als absoluten Betrag gesehen, je Zeiteinheit mehr. Die von der Gesellschaft gesuchte Lösung von Aufgaben öfter je Zeiteinheit und zur Zufriedenheit zu erledigen, bedeutet also höhere Leistung und somit höheres Einkommen. Die Parameter zeigen uns also schon den Weg.

Die Möglichkeiten zur Steigerung der Leistung (nach unserer Definition) und somit des Einkommens lassen sich also wie folgt zusammenfassen:

a) Niemand außer Ihnen ist fähig und bereit die Aufgabe zu lösen.
b) Es herrscht die Meinung vor, sie könnten die Aufgabe zur Zufriedenheit günstiger erledigen, weil Sie durch Ihr Wissen und Ihre Fähigkeiten weniger Einsatz an Ressourcen benötigen.
c) Sie sind der/die Einzige, der/die Ihre Fähigkeit und Bereitschaft kommuniziert hat.

Ebenso zulässig sind folgende Schlußfolgerungen:

d) Viele können diese Aufgabe lösen. Kein Grund,die Aufgabe Ihnen zu übertragen.
e) Sie haben wie viele andere auch Ihre Bereitschaft und Ihre Fähigkeiten kommuniziert, wieder kein Grund, Ihnen die Aufgabe zu übertragen.
f) Um eine Aufgabe übertragen zu bekommen, müssen Sie noch günstiger sein, als jene, welche die Aufgabe durch Ihr Wissen und Ihre Fähigkeiten günstiger erledigen könnten.
g) Da Sie weder Wissen noch Fähigkeiten besitzen um diese Aufgabe zu lösen, werden sie mehr Zeit dazu aufwenden müssen beziehungsweise mehr Ressourcen darauf verwenden oder zukaufen, so daß je Zeiteinheit gesehen, die Rentabilität noch weiter sinkt.

Betrachten wir doch einmal Möglichkeit a) genauer. Niemand außer Ihnen ist fähig und bereit die Aufgabe zu lösen. Das kann drei Ursachen haben: 1. Die Bereitschaft die Aufgabe zu erledigen erfordert ein bestimmtes Ausmaß oder eine Kombination von Charaktereigenschaften, Wissen und Fähigkeiten, die nur Sie besitzen und niemand anderer, der zur Verfügung steht oder dem Auftraggeber bekannt ist, oder 2. Ihre physischen beziehungsweise psychischen Fähigkeiten sind im verfügbaren Umfeld einzigartig (Künstler, Sportler). 3. Sie besitzen einzigartiges Wissen.

Zu Punkt 3: Sie besitzen einzigartiges Wissen
Leider gilt dieser Vorteil nur für eine gewisse Zeit. Nichts wird schneller, leichter und mit mehr Energieeinsatz Ziel von versuchten Diebstählen als Know-how. Jeder Mitarbeiter, jede Werbeaussendung beziehungsweise jedes Produkt das verkauft wird, bietet Möglichkeiten Ihren Produktionsprozeß, Ihre Organisation beziehungsweise Ihr Produkt zu durchleuchten und im Anschluß zu kopieren. Patentumgehungen, Mitarbeiterabwerbungen und Werksspionage sind nicht nur bei großen Unternehmen beliebte Instrumente.

Zu Punkt 2: Ihre physischen oder psychischen Fähigkeiten sind einzigartig.
Wie man auch an den Gagen beziehungsweise Honoraren erkennen kann, sind Künstler und Sportler am oberen Ende der Einkommensskala angesiedelt. Natürlich ist das eine wunderbare Alternative, aber leider sehr selten gegeben.
Zu Punkt 1: Die Bereitschaft die Aufgabe zu erledigen und ein bestimmtes Ausmaß oder eine Kombination von Charaktereigenschaften, Wissen und

Fähigkeiten. Dies ist für die Mehrzahl der interviewten Persönlichkeiten der erfolgversprechendste Weg. Entsprechend der Charaktereigenschaften und der Talente sich das ergänzende Wissen und die ergänzenden Fähigkeiten anzueignen und vor allem auch die Bereitschaft zu zeigen, die Aufgabe zu erledigen. Am häufigsten scheitern Menschen nicht an ihrer geistigen Kapazität oder an ihrem mangelnden Talent, sondern an Mangel an eben dieser Bereitschaft. Was sind die Ursachen? Menschen, die sich Großes zutrauen, empfinden „niedere Tätigkeiten" für sich als zu minder, außer sie besitzen ein gesundes Maß an Demut und der Bereitschaft in zukünftige Positionen zu investieren. Menschen, die sich nichts Großes zutrauen, besitzen selten den Mut, nach den ersten Schritten den großen Schritt Richtung Erfolg zu wagen. So scheint es, daß Menschen mit Selbstvertrauen, Demut und Disziplin sowohl die Zeit des Einstiegs, als auch den Schritt zum Aufstieg erfolgreich bewältigen. Mr. Kroc (Gründer von McDonalds): "There is nothing which can replace persistence." („Es gibt nichts, was Beständigkeit ersetzen kann.")

Erst die erfolgreiche Erledigung von „minderwertig" scheinenden Arbeiten eröffnet die Chance, andere Aufgaben angeboten zu bekommen. Es muß also eine dauerhafte Bereitschaft zu Höchstleistungen vorherrschen. Und zwar über das Maß der Erfüllung hinaus – um nicht nur Zufriedenheit zu erwecken, sondern vielleicht sogar aufgrund der Begeisterung des Auftraggebers an andere empfohlen zu werden.

In vielen Interviews finden Sie auch die Aussage, daß Menschen, die dem Erfolg nachjagen, häufig scheitern. Folgende Erklärung scheint plausibel: Da jede auszuführende Leistung daraufhin analysiert wird, ob sie der eigenen Karriere dienlich ist, werden oft Leistungen, die zwar Teil der Gesamtaufgabe sind dennoch nicht erfüllt, weil sie vordergründig nicht wichtig erscheinen. Da aber die eigene Analyse manchmal fehlerhaft ist, werden Chancen vertan, die anderen, die die Aufgabe aus Leistungsbereitschaft erfüllen, zugute kommen.

Präsentation der Leistungen

„Tue Gutes und rede darüber."

Wie wir alle wissen, reicht es nicht, nur etwas zu leisten, um geldwerte oder auch soziale Anerkennung zu erhalten. Die anderen müssen es auch erfahren, um begeistert zu sein, und ihrer Wertschätzung durch Lob oder, in der freien Marktwirtschaft noch begehrter, durch Nachfrage, Ausdruck zu verleihen. Es gilt also, seine wenn möglich einzigartigen Leistungen zu kommunizieren. Womit wir beim originären Gedanken des Marketings angelangt wären. Viele der Interviewten fanden, daß Ihre Leistungen ihren Qualitätsvorstellungen entsprechen, es ihnen aber bis jetzt nicht in gewünschtem Umfang möglich war, den Nutzen für andere zu kommunizieren. Dies ist mitunter auch in mangelnden finanziellen Ressourcen begründet. Internationale Konzerne beherrschen das Marketing Ihrer Produkte nicht nur, sie haben auch die notwendigen Mittel, um in einer vernetzten Mediengesellschaft, Ihre Botschaft zu kommunizieren. Es scheint auf den ersten Blick so, als ob das Internet Ausgleich schaffen würde, aber in Wahrheit ist es heute zwar nahezu jedem möglich, sich im Internet zu präsentieren, aber nur wenige haben die Mittel, ihre Internetadresse zu kommunizieren. Der Effekt, daß bedarfsweckende Werbung von bedarfsdeckender Werbung zurückgedrängt wird, ist zwar tendenziell vorhanden, aber dennoch wird Information von jenen Stellen abgerufen, die dem Kunden bekannt sind. Es gilt also, die Kommunikationskraft einzuschätzen, zu bündeln und zielgenau einzusetzen. Die Wahl der Zielgruppe hängt also letzten Endes nicht nur vom eigenen Produkt oder der eigenen Dienstleistung ab, sondern nicht zuletzt auch vom eigenen Kommunikationskapital. Fragen, die durch gute Leistungspräsentation den potentiellen Kunden beziehungsweise Arbeitgebern beantwortet werden müssen, sind also:

1. Was ist an meiner Leistung einzigartig?
2. Wie werde ich die Erwartungen übertreffen?
3. Warum ist der erhoffte Nutzen höher als die Investition?
4. Wieso kann ihr „Käufer" dabei ein hervorragendes Gefühl haben?
5. Warum sollte sich ihr „Käufer" jetzt dafür entscheiden?

Wenn die Leistung, die sie präsentieren, dann auch wirklich der Ankündigung entspricht, ist der langfristige Erfolg nur mehr von der Konkurrenz bedroht.

Akzeptieren Sie die Möglichkeit, erfolgreich sein zu können

Wie wir bereits im ersten Kapitel gefolgert haben, ist diese Akzeptanz unbedingt notwendig, um trotz unserer möglicherweise pessimistisch geprägten selektiven Wahrnehmung auch Anzeichen für den Erfolg wahrzunehmen. Diese wiederum bestärken uns in dem Glauben, auf dem richtigen Weg zu sein. Es gibt in diesem Kontext aber noch eine Eigenschaft, die uns das Leben langfristig erleichtert. Nämlich Selbstverantwortlichkeit! Darunter ist das Bewußtsein gemeint, daß wir an allem was uns passiert Verantwortung mittragen. Sie ermöglicht uns gleichermaßen, Erfolge unseren Fähigkeiten, als auch Mißerfolge unserer Unfähigkeit zuzuschreiben. Dies erleichtert unser Leben insofern, als wir dadurch erkennen, daß Mißerfolge vermeidbar gewesen wären. Es ist also nicht so, daß eine Weltverschwörung oder die Vorsehung etwaige Mißerfolge verursacht haben, sondern wir diese Mißerfolge durch unser Handeln ermöglicht haben. Ist es die Schuld des Unternehmers, wenn ein Produkt plötzlich nicht mehr gebraucht wird? Nein! Aber es wäre die Schuld des Unternehmers, die Entwicklung entweder nicht rechtzeitig erkannt oder das gesamte Unternehmen auf ein einziges Standbein, sprich Produkt, aufgebaut zu haben. Ist es die Schuld des Firmeninhabers, daß das Unternehmen abgebrannt ist? Nicht notwendigerweise, aber es ist seine Schuld, sich nicht versichert zu haben. Wenn wir daran glauben, daß unsere Zukunft in unseren Händen liegt, sehen wir auch die Möglichkeit, sie zu beeinflussen, können Erfolge emotional dazu nutzen, um Kraft zu tanken und leben in dem Bewußtsein, nicht vom Schicksal gegeißelt zu werden. Einen weiteren hilfreichen Tip gibt ein bekanntes Zitat: „Das Wissen um das Machbare ist der halbe Erfolg!" Die Energie, die eingesetzt wird, um Schwierigkeiten zu überwinden, erschöpft sich erst wesentlich später, wenn man davon Kenntnis hat, daß sie andere bereits überwunden haben. Es gilt also auch, sich über ähnliche Aktivitäten zu informieren. Als innovativer Unternehmer, der Schwierigkeiten bei Neueinführungen überwinden möchte, tritt an Stelle des Wissens der Glaube. Der Glaube daran, alle Schwierigkeiten auf irgendeine Art überwinden zu können. Zweifel sollten also höchstens über den eingeschlagenen Weg, aber nie über das Ziel auftauchen.

Versuchen Sie auch Fakten wahrzunehmen,
die Ihrer eigenen Ansicht widersprechen

Meine Welt

Wir haben eine klare Vorstellung davon, wie Menschen handeln, eine klare Vorstellung von Gut und Böse, und klare Vorstellungen über kulturelle und soziale Regeln. Wir haben klare Vorstellungen, wie ein zufriedener Kunde reagiert, welche Leistungen gefordert werden können, was teuer und was billig

ist. Dennoch sind wir im wesentlichen unser ganzes Leben davon abhängig, wie andere Menschen ihre Welt wahrnehmen. Also gilt es, die Welt der anderen zu erfahren, um ihre Handlungsweisen verstehen zu können. Darüber hinaus eröffnet uns diese offene Art der Welt zu begegnen auch die Chance, Fakten zu entdecken, die unseren Ansichten widersprechen, und uns deshalb sonst verborgen blieben. Die Interviewten gaben oft an, daß sie durch Gefühle entstandene Meinungen aufgrund der recherchierten Fakten völlig revidieren mußten. Beispiel: Nach zehn erfolglosen Versuchen, ein Produkt an den Mann zu bringen, entsteht das Gefühl, daß die erfolgreiche Zeit dieses Produkts eben vorbei ist. Nach der Recherche ergibt sich, daß es solche Phasen auch schon früher gegeben hat. Nach diesen Phasen war der Umsatz immer besonders hoch. Weiteres Beispiel: Nach einem Monat erfolgloser Versuche, ein Produkt an den Mann zu bringen, entsteht das Gefühl, das man sich in der Vermarktungsfähigkeit des Produkts getäuscht hat. Nach den Recherchen ergibt sich, daß es allerdings auch nur siebenmal versucht wurde. Das Sample ist also viel zu klein, um verläßliche Rückschlüsse auf die Vermarktungsfähigkeit zu ziehen. Wenn man natürlich schon zu Anfang dem Erfolg des Produkts oder der Dienstleistung eher skeptisch gegenübersteht, akzeptiert man den Mißerfolg schneller, weil er ja die eigene richtige Einschätzung beweist. Der Versuch, das Gegenteil der eigenen Meinung durch Fakten zu beweisen, lohnt sich also manchmal.

Verständnis für andere

Schwejk: „Mir ist die ganze Welt gleichgültig."
Antwort des Kollegen: „Aber was ist, wenn du der ganzen Welt gleichgültig bist?" Wir leben im sozialen Gefüge, ohne eine wirkliche Chance uns völlig zu lösen. Das Ausmaß der Prozeßregulierung ist in den meisten Organisationskulturen hoch, läßt aber dem Einzelnen in der Regel noch einen großen Spielraum für Eigeninitiative, innerhalb dessen dann die subjektive Sicht der Dinge wesentlichen Einfluß auf die eigenen Handlungen nimmt. Obwohl bei Studien festgestellt wurde, daß in der Gastronomie unfreundliche Gaste in der Regel schneller und zuvorkommender bedient wurden, erhebt sich der Verdacht, daß dies nur deswegen erfolgt ist, um weitere Schwierigkeiten zu vermeiden. Es erscheint aber auch logisch, daß sobald keine Konsequenzen zu befürchten sind, persönliche Antipathien den zwischenmenschlichen Kontakt und die daraus resultierenden Handlungen negativ beeinflussen werden. Viele der Interviewten gaben an, durch ihr Verständnis für andere bessere Arbeitsbedingungen schaffen, erfolgreichere Produkte kreieren und Rechtsstreitigkeiten besser einvernehmlich lösen zu können. Entscheidungen anderer aus deren Sicht nicht nur zu verstehen, sondern auch akzeptieren zu können, und vielleicht sogar bei der Gestaltung des eigenen Umfelds mit zu berücksichtigen, zählt zu den Charakterstärken besonders erfolgreicher Führungskräfte.

Für und wider

Inwieweit ist also Verständnis für andere förderlich für die eigene Karriere? Ist es sinnvoll, Mitarbeitern mit sozialen oder wirtschaftlichen Problemen zu helfen, indem man über Leistungsschwächen hinwegsieht? Und vor allem - wie lange kann beziehungsweise sollte man dies tolerieren? Ist es sinnvoll, sein Produkt so stark dem Markt anzupassen, bis es einem selbst nicht mehr gefällt und man einen eventuell niedrigen Qualitätsstandard vor sich selbst nicht mehr vertreten kann? Sollte man Geschäftspartnern so sehr entgegenkommen, daß man mit dem gerade noch vertretbaren Maß an eigenen Vorteilen den Geschäftsabschluß zustande bringt? Wieweit sollte man die eigene Persönlichkeit an die Erfordernisse der jeweiligen Situation anpassen und sich mehr oder weniger selbst verleugnen? Die Dimension der eigenen Vertretbarkeit von Entscheidungen gegenüber dem eigenen Gewissen wird hier völlig vernachlässigt, da moralische oder ethische Grundsätze in Kulturen und sozialen Gruppen zu unterschiedlich sind. Aber selbst ohne Berücksichtigung dieser Aspekte, sind die oben genannten Entscheidungen nicht so leicht zu treffen. Dies sind Fragen, die uns an die Grenzen unserer Entscheidungsfähigkeit bringen. Ein zu hohes Maß an Verständnis und Kompromißbereitschaft bringt uns vielleicht massive Nachteile wirtschaftlicher aber auch psychologischer Art und beeinträchtigt so unsere Lebensfähigkeit und Lebensqualität. Eine restriktive Haltung, die auf den unmittelbaren sach- beziehungsweise geldwerten Vorteil abzielt, erhöht zwar unsere Rentabilität und unsere materielle Zufriedenheit, belastet aber die Dichte und Qualität unseres sozialen Netzes, mit eingeschränkter Sympathie der Beteiligten, was uns langfristig wieder sach- beziehungsweise geldwerte Nachteile bescheren könnte. Wie so oft liegt also auch hier das Optimum im Kompromiß, der etwas leichter zu finden ist, wenn man sich selbst folgende Fragen beantwortet:

- Werde ich durch eine positive oder negative Entscheidung meinem Ziel langfristig näher kommen?
- Wie stark wird meine Entscheidung meine Beziehungen zu welchen Personen beeinflussen?
- Welche irrationalen Faktoren beeinflussen mich bei der Entscheidung?
- Kann ich diese Entscheidung aus wirtschaftlicher und ethischer Sicht zur Maxime meines Handelns erklären?

Rationalisieren Sie Wahrnehmungen und evaluieren Sie diese durch Bewertung in meßbaren Größen

Emotionen im Griff

Spontane Entscheidungen sind oft gut. Oft auch nicht. Gestehen Sie bei Entscheidungen ihren Emotionen mit gutem Gewissen Gewicht zu, aber achten Sie darauf, dies nur dort zu tun, wo Fakten nicht das Gegenteil beweisen. Gegenüber einem Mitarbeiter eine Kündigung auszusprechen – dieser Gedanke kommt Führungskräften oft. Aber vorerst sollte man sich die Zeit nehmen zu analysieren, warum der Mitarbeiter den Erwartungen nicht entspricht. Und - welche Alternativen stehen zur Verfügung? Emotionen verführen uns auch oft, Prozesse zu veranlassen. Teilweise nur aus dem Grund, weil uns die gegenwärtige Situation emotional stört. Aber wird diese Änderung uns unserem Ziel näherbringen, oder werden nur unsere Emotionen beschwichtigt? Die zentrale Frage unseres Handelns sollte also sein: Wozu?

Was ist schon erfolglos?

Sehr oft haben in der Öffentlichkeit als erfolgreich angesehene Personen den Eindruck, sie seien nicht erfolgreich. Vor allem deswegen, weil das bereits erreichte Maß an Erfolg nicht den eigenen Vorstellungen entspricht. Daraus

resultiert wiederum eine gewisse Unzufriedenheit, die gleichermaßen als Motor wie als psychische Belastung empfunden wird.

Fakten sind absolut – in welchem Bezugssystem?

Um den eigenen Erfolg realistisch einzuschätzen, ist es oft hilfreich, die eigene Situation mit der anderer zu vergleichen. Wieviel Prozent der Menschen in meinem Land genießen ein höheres Einkommen? Wieviel Prozent der Unternehmer haben nach gleicher Zeit weniger Betriebsgewinn, beziehungsweise weniger einer anderen Kennzahl, die mein Unternehmensziel charakterisiert? (Marktanteil, Bekanntheitsgrad, etc.) Werden Sie sich über die Parameter, die für Sie Erfolg definieren, klar, und versuchen Sie diese in Zahlen zu fassen. (Beispiel: „Ich möchte mein Produkt bekannt machen", ist eine Definition, die Sie nur emotional evaluieren können. Besser ist daher: „Ich möchte, daß 40% der Hausfrauen mein Produkt kennen." oder statt „Ich möchte mehr Zeit mit meiner Familie verbringen", definieren Sie „Ich möchte wöchentlich x Stunden mit meiner Familie verbringen"). Ein klares „Ja, ich habe mein Ziel erreicht und fühle mich daher erfolgreich", oder ein „Nein, ich habe mein Ziel nicht erreicht und fühle mich daher nicht erfolgreich", wird das Resultat sein. Relativieren Sie aber dieses Ergebnis nicht. Die meisten Menschen haben die Tendenz, nach Abschluß dieser Erfolgsprüfung entweder die Meinung zu vertreten: „Ich habe mir mein Ziel offenbar zu niedrig gesetzt, es war viel leichter zu erreichen, als ich dachte", beziehungsweise „Ich habe das Ziel zu hoch gesteckt, ich konnte es gar nicht erreichen, weil es unrealistisch war." Bewerten Sie ruhig, ob es ein stolzer Erfolg war, oder nicht, in dem Sie sich mit anderen vergleichen. Aber kehren Sie nicht einen realen Erfolg in eine emotionale Niederlage um oder umgekehrt.

Welchen Bedarf gibt es in der Gesellschaft?

Als allgemeingültig für das Kollektiv gesehen, sind es wohl wenige Dinge, derer wir wirklich bedürfen (Sauerstoff, Schlaf, Trinken, Essen – übrigens in dieser Reihenfolge). Aber Gruppen von Individuen haben natürlich vielfältige Interessen und Bedürfnisse, die zu befriedigen wirtschaftliche Möglichkeiten eröffnet. Bevor man also sich und seine Dienste anbietet, sollte man sich die Frage stellen: „Welches Problem kann ich für andere lösen?"
Dazu ist es hilfreich sich zu überlegen, welche Wünsche, Bedürfnisse und Probleme Menschen haben. Abgesehen von den oben genannten möglichen Mängeln (Sauerstoff, Schlaf, Trinken, Essen), die selbstverständlich im Falle ihres Bestehens akut zu lösen wären, finden Sie hier eine Liste, die zwar keinen Anspruch auf Vollständigkeit erhebt, aber dennoch einen guten Teil der existierenden Triebfedern des Handelns darstellt.

Triebfedern des Handelns

1. Sex

Die klare Nummer Eins im Ranking der nicht lebenswichtigen Motivationsfaktoren ist Sex. Wenn Sie Menschen helfen, ihre sexuellen Wünsche erfüllt zu sehen, indem sie ihnen helfen, sich für das begehrte Geschlecht attraktiver zu machen, sprechen sie ein Motiv an, das bei einem Großteil der Menschen Wertigkeit besitzt. (Beispiel: Kosmetik, Fitneß, Bekleidung, etc.)

2. Finanzieller Gewinn

Viele Menschen streben nach Geld, als Erfüllungsgehilfe für offene Wünsche. Dienstleistungen und Produkte, welche die Möglichkeit versprechen, finanzielle Vorteile zu erwirtschaften, sind ebenfalls klarer Favorit großer Zielgruppen. (Beispiel: Sparformen, Zertifizierungssysteme etc.)

3. Bequemlichkeit

Bequemlichkeitsfördernde Produkte haben nicht nur die Welt erobert, sondern sind aus unserem Dasein gar nicht mehr wegzudenken. (Beispiele: Waschmaschine, Verkehrsmittel, Kaffeemaschine, etc.)

4. Gesundheit

Sobald die ersten Beschwerden auftreten, nimmt die Bedeutung dieses Moments deutlich zu. Ein beschwerdefreies, schmerzfreies, langes Leben ist plötzlich nicht mehr selbstverständlich und beherrscht unser Denken und Tun. (Beispiel: Gesündere Genußmittel, Schlafstellen etc.)

5. Prestige

Die Geltung innerhalb des eigenen sozialen Umfelds zu steigern, wird nach Erreichen der grundlegenden Bedürfnisse und Schaffen dieses sozialen Umfeldes sowie der Absicherung des Erreichten, ein wichtiges Thema. Vor allem bei Divergenz zwischen Selbstbild und Erreichtem steigt das Bedürfnis. (Beispiel: Rolex, Rolls-Royce etc.)

6. Zugehörigkeitsgefühl

Der Wunsch, Teil einer Gruppe zu sein, einen allgemein bekannten Verhaltens- und Wertestandard zu erfüllen, und als Vertreter dieser Gruppe zu gelten, veranlaßt ebenfalls viele Menschen, in der Nichterfüllung dessen ein Problem zu sehen. (Beispiel: Modeartikel, Designerartikel etc.)

7. Soziales Mitgefühl

Dieses Motiv findet man vorwiegend bei Menschen, die weltliche Güter nicht, oder nicht mehr anstreben. Eine Aufwertung des Selbstbildes bedeutet für sie ein zufriedenes Dasein, ein Leben in Harmonie mit der Welt. (Beispiel: Rettet das Kind, Caritas etc.)

8. Sicherheit

Die persönliche Sicherheit ist die Grundlage für viele Marketingkonzepte. Schließlich umfaßt dieses Motiv nicht nur die Sicherheit des eigenen Hab und Guts, sondern auch die des eigenen Lebens, und der bereits vorhandenen Erwerbsmöglichkeiten und Rechte. (Beispiel: Alarmanlagen, Airbags, aber natürlich auch Betriebsausfallversicherungen etc.)

Die angeführten Beispiele sind jene, bei denen die Affinität zum Produkt am leichtesten erkennbar ist. Selbstverständlich können aber für den individuellen potentiellen Kunden auch Kriterien zur Geltung kommen, die erst bei genauerer Betrachtung erkennbar sind. Zum Beispiel kann die Anschaffung eines Designstückes nicht nur dazu dienen, sich als Mitglied jener Gruppe zu

präsentieren, die Wert auf Schönheit und Ästhetik legt, sondern auch um sich innerhalb seines sozialen Umfeldes einen Prestigegewinn zu verschaffen. Jedes Produkt kann also unter Umständen für den einzelnen irgendeines der angeführten Probleme lösen. Die Installation einer Alarmanlage kann für jemand eine Möglichkeit darstellen, ruhiger und besser zu schlafen und so gesünder zu leben. Als Argument für Zielgruppen gilt jedoch: Lösen Sie ein möglichst klares, bestehendes Problem, das eine möglichst klar definierbare Zielgruppe wahrnimmt. Der Ausdruck „wahrnehmen" impliziert natürlich, daß es zwar nichts nützt, ein Problem zu lösen das existiert, aber von niemand wahrgenommen wird, es hingegen sinnvoll erscheint ein Problem zu lösen, das zwar wahrgenommen wird, aber in Wirklichkeit gar nicht existiert. (Beispiel: Die Transparenz bei Brotpreisen bei unterschiedlichen Anbietern ist überhaupt nicht gegeben. Die Transparenz zu erhöhen hat aber für niemanden einen Wert. Hingegen erwirtschaften Unternehmen lukrative Gewinne mit der Lösung des Problems, was ein junger moderner Mensch abends trinken soll, um seine Positionierung außerhalb der traditionellen Gesellschaft seiner Eltern klarzustellen.) Achten sie also darauf, entweder ein bestehendes Problem zu erkennen, daraufhin zu überprüfen ob es von anderen als solches wahrgenommen wird, und eine Lösung anzubieten, die sie schneller, besser oder in höherem Maße liefern können als andere, oder ein Bedürfnis zu erkennen und für dessen Befriedigung zu sorgen, auch wenn nach ihrem Empfinden kein zugrunde liegendes Problem besteht. Bei den Interviewten zeigte sich in einem hohen Maß die Tatsache, daß das Angebot schon bei Gründung des Unternehmens auf eine Problemlösung abzielte. Bei unselbständig Tätigen erwies sich die Eignung des einzelnen als dafür entscheidend, für die Lösung welchen Problems er eingesetzt wurde. Dies resultierte auch in hohem Maße aus dem eigenen Problemempfinden sowohl der Selbständigen, als auch der Unselbständigen, da sie die Probleme ihrer potentiellen Kunden besser nachvollziehen konnten. „Man sollte an Leute vermarkten, die so sind, wie man selbst ist." (David Rockefeller)

Soziale Herkunft

Falls Sie nicht aus einflußreicher Familie stammen, ist das ein Malus, der Sie zwar Zeit kostet aber aufzuholen ist. Die soziale Herkunft erfolgreicher Personen spiegelt zum Großteil Ergebnisse aus der Elitenforschung wider: Gesellschaftlicher Einfluß reproduziert sich tendenziell selbst. Die meisten Erfolgreichen kommen aus der Mittelschicht, wobei es noch eher bei Männern vorkommen kann, daß sie von einer sozial niedrigeren in eine privilegierte(re) Position gelangen. Bei TopmanagerInnen fällt z.T. auf, daß sie aus ökonomisch selbständigen Familien kommen und in ihrem Angestelltenverhältnis die ideale Möglichkeit sehen, sich im wirtschaftlichen Wettkampf zu bewähren, ohne dafür direkt persönliches finanzielles Risiko einzugehen (Diem-Wille 1996, 179).[1] In bezug auf die formalen Anforderungskriterien für Spitzenpositionen unterstreichen Untersuchungen, daß dafür BerufseinsteigerInnen mit höherem Bildungsabschluß favorisiert werden. Doch scheinen Unternehmen immer wieder bereit zu sein, darauf zu verzichten und auch Personen z.B. ohne Hochschulabschluß für das Upper-Management eine Chance zu geben. Damit werden unkonventionelle Karrieren möglich (Diem-Wille 1996, 194).

Wesentlich ist auch die Tatsache, daß zwei Parameter des sich tendenziell reproduzierenden gesellschaftlichen Einflusses existieren.

1 Das vom sozialen Umfeld vermittelte Know-how, das an öffentlich zugänglichen Ausbildungsstellen nicht verfügbar ist, und

2 die Kontakte, die in späteren Jahren zu Beziehungsnetzen führen.

Diese Beziehungsnetze ermöglichen manchen Geschäftsabschluß und liefern manche hilfreiche Information. Investieren sie Mühen und Zeit in diese beiden Faktoren. Viele der Interviewten gaben (*off records*) an, bewußt Mitglied in diversen Clubs und Assoziationen zu sein, um diese nicht vorhandenen Beziehungsnetze zu schaffen.

Welche Kriterien werden von den befragten Erfolgreichen für Erfolg als wichtig erachtet?[2]

Flexibilität

Ganz oben auf der Liste steht Flexibilität. Diese bezieht sich nicht nur auf Arbeitszeitregelungen und die Bereitschaft zur Mobilität, sondern auch auf variierende Aufgabenbereiche[3]. Außerdem führt sie immer öfter ehemalige Angestellte in die Selbständigkeit, sei es über Outplacements - also Initiativen, die vom ehemaligen Arbeitgeber ausgehen - oder den eigenen Unternehmergeist. In diesem Zusammenhang stellt die Neugründung eines Unternehmens auch einen Indikator für einen angespannten Arbeitsmarkt dar. Flexibilität ist in sich immer schneller verändernden Märkten ein unabdingbarer Faktor. Die Grenze zur Unstetigkeit sollte dabei nicht aus den Augen verloren werden. Obwohl das gefaßte Ziel selbstverständlich mit aller zu Gebote stehenden Konsequenz verfolgt werden sollte, muß der Weg zur Zielerreichung den sich ändernden Gegebenheiten angepaßt werden. Die Befragten gaben an, daß die Mehrzahl der Entscheidungen langfristig falsch waren und eine Korrektur erforderten.

Also:
a) Akzeptieren der Umstände,
b) Vorgehensweise anpassen,
c) Bestmögliche Handlungen setzen.

Ebenfalls entscheidend in diesem Zusammenhang scheint die Beantwortung folgender Fragen: „Wie würde ich die Aufgabe lösen, wenn die Wahl der Mittel und Wege nicht durch Bestehendes vorgegeben wäre, und wie kann ich diesen Zustand erreichen?" und „Welche neuen Möglichkeiten eröffnen sich durch die Veränderung der Umstände?"

Andere Kriterien, die sich im Zuge unserer Analyse herauskristallisierten, sind:

Man muß wissen, was man will

Konsequente Umsetzung bedeutet in gewisser Weise auch ein Maß an Kompromißlosigkeit - in der Zielformulierung, im geplanten Qualitätsanspruch, und schließlich in bezug auf den Zeitrahmen zur Erfüllung. Kompromißbereitschaft hingegen wird bei den Interviewten in bezug auf die Wahl der Mittel, den Arbeitseinsatz, die Wahl der Ressourcen (auch Personal) als wichtig genannt. Einige Interviewte erzählten von folgendem interessanten Szenario. Obwohl Lösungen für ein konkretes Problem gesucht wurden, gelang es keinem der Mitarbeiter, einen umsetzbaren Vorschlag zu machen. Die allgemeine Stimmung spiegelte die Resignation und die Ratlosigkeit der einzelnen wider. Doch aus der Beharrlichkeit des Unternehmers (der Vorgesetzten), weiter an der Lösung dieses Problems zu arbeiten, entstand nicht nur der Zwang, eine solche zu finden, sondern auch der Glaube an die Existenz einer gangbaren Variante. Und schließlich fand man auch eine Lösung. Es zeigt sich also, daß manchmal die Beharrlichkeit und die Unbeirrbarkeit in der Erreichung der eigenen Vorstellung Wege eröffnet, die man zuvor nicht kannte. Die Definition des Neuen, das Vertrauen und der Glaube an die Machbarkeit des bisher noch nie Dagewesenen, steht als Visionsfähigkeit in der Liste der erfolgversprechenden Faktoren für Unternehmer, weit oben.

Auch zeigte sich, daß Kompromisse im Detail das Gesamtbild in einem Ausmaß verändern können, das die Integrität der Gesamtkonzeption gefährdet. Beharrlichkeit im Detail erscheint Lieferanten und Mitarbeitern oft als „stur" oder „kleinlich", ermöglicht aber erst Perfektion im ganzheitlichen Sinne

Kommunikationsfähigkeit

Nicht nur der Wille sondern auch die Fähigkeit, Inhalte, Informationen, Stimmungen zu vermitteln, sind wesentliche Faktoren, die zur Führung von Mitarbeitern notwendig sind. Hier gilt es folgende Aufgabe zu lösen: Welche Botschaft soll zu welchem Zweck bei wem ankommen und sollte daher wie formuliert werden? Hier gilt es im besonderen, vorgefaßte Meinungen und Standpunkte des Gesprächspartners zu erkennen und die Ursache dafür zu erforschen. Dafür förderlich sind Kenntnisse der subjektiv geprägten Wahrheit von Gruppen, deren Homogenität nicht nur aus beruflichen und topographischen, sondern auch aus kulturellen, sozialen, geschlechtlichen beziehungsweise religiösen Parametern bestehen kann. Die für erfolgreiche Kommunikation hinderlichsten Faktoren sind folgende: der Wunsch, das Fremdbild der eigenen Person durch Kommunikation verändern zu wollen (sofern dies nicht das eigentliche Thema darstellt), Angst vor Konflikten, Angst vor Imageverlust (bei Diskussionsniederlage oder mangelnder Fähigkeit sich auszudrücken), Angst davor, Verantwortung zu übernehmen, der unbedingte Wille, die eigene vorgefaßte Meinung durchzusetzen ohne deren Richtigkeit nochmals überprüfen zu wollen, die Angst davor, nicht verstandene Botschaften zu hinterfragen, und schließlich die Einschätzung, daß der Gesprächspartner nicht in der Lage sei, einem geistig zu folgen

Konfliktfähigkeit

Aus den Interviews ergab sich die Meinung, gutes Arbeitsklima sei nicht gleich konfliktfreies Arbeitsklima. Konflikte sind in Organisationen durch unterschiedliche Aufgabenstellungen der Betroffenen vorprogrammiert und daher unvermeidlich. Es gilt diese konstruktiv im Sinne des Unternehmenszieles zu lösen und „faule" Kompromisse, die in den meisten Fällen weder der emotionalen Situation der Betroffenen noch dem Unternehmensziel wirklich dienlich sind, zu vermeiden. Viele der interviewten Führungspersönlichkeiten sahen sogar im Bewältigen von Konfliktsituationen ihre eigentliche Aufgabe. Dabei gilt es zu beachten, daß nicht der „Sieg über den Gegner", sondern die Analyse der Aufgabenstellung der Schlüssel zum Erfolg ist. Obwohl alle Beteiligten im Interesse des Unternehmens handeln wollen, scheinen Informationen über Auswirkungen der Entscheidungen, über Intention der Unternehmensführung, oder Informationen über Unwegsamkeiten nicht allen am Konflikt Beteiligten zur Verfügung zu stehen. Sonst wäre es kaum zu erklären, warum unterschiedliche Standpunkte vertreten werden. Natürlich spielen auch die Bereitschaft zum Tragen von Verantwortung und zu eventuell anfallender Mehrleistung eine Rolle, aber auch diese Aspekte der Bereitschaft beziehungsweise des Mangels daran könnten bei ausreichender Kommunikationsfähigkeit der Betroffenen in die Entscheidungsfindung einfließen

Teamfähigkeit

Kommunikations-, Konflikt- und Teamfähigkeit als Führungsqualitäten: Sie können bis zu 60% des Erfolgs ausmachen (Gertrud Höller, deutsche Managementberaterin und Hochschulprofessorin für Literatur). Man muß bemüht sein, gute Kontakte zu den MitarbeiterInnen aufzubauen, um so ein Klima der Verbindlichkeit zu schaffen. Die Pflege der Kultur des Unternehmens ist ebenso wichtig wie der Besuch von Fachseminaren (Goeudevert 1998, 82f.). Als klarer Schlüssel zur bedeutenden Führungskraft zählt bei den Befragten die Akzeptanz durch die Mitarbeiter. Wie entsteht diese? Wichtig scheinen (nach Priorität gereiht) 1. Akzeptanz der Persönlichkeit, 2. Akzeptanz der sozialen Kompetenz, 3. Akzeptanz der fachlichen Kompetenz, 4. Akzeptanz der Art der Entscheidungsfindung

Zu Punkt 1. Akzeptanz der Persönlichkeit

Jede Art von Führungspersönlichkeit findet kongruente Persönlichkeiten, die sie als Mitarbeiter zu gewinnen versucht. Autoritäre patriarchalische Persönlichkeiten „züchten" so einen Mitarbeiterstab, der die engen Freiräume liebt, da durch kaum vorhandenen eigenen Entscheidungsfreiraum auch keine Verantwortung zu übernehmen ist. Diese Mitarbeiter würden sich in einem Klima der Handlungsfreiheit nicht wohl fühlen, ja in Situationen, in denen sie entscheiden müßten, sogar extremem Streß ausgesetzt sein. Der eher liberale demokratische Führer, hingegen umgibt sich *vice versa* mit Mitarbeitern, die neue Ideen generieren, versuchen, sich einen Gesamtüberblick über das Unternehmen zu verschaffen, Verantwortung übernehmen und Lösungen initiieren, die manchmal glücken, aber natürlich auch manchmal scheitern. Jene die unter Teamfähigkeit verstanden, daß gemeinsam nach Lösungen gesucht wird, deren Umsetzung, Kontrolle und Ergebnis aber in den Verantwortungsbereich eines einzelnen fällt, auch wenn ein Team daran mitwirkt, waren erfolgreicher, als jene, welche die Verantwortung auf ein Team verlagerten. Dies läßt die Vermutung zu, daß Verantwortung im Kollektiv schwächer empfunden wird, als durch das Individuum. Unter diesem Aspekt kann man also im allgemeinen zur Teamarbeit insofern raten, als alle dazu eingeladen werden, Aspekte und Vorschläge einzubringen, Entscheidungen miteinander beraten werden, vielleicht sogar miteinander getroffen werden, aber die Umsetzung im Verantwortungsbereich einzelner belassen wird. Die Vorteile liegen auf der Hand: mehr Ideenreichtum, klarere Formulierung von Aufgaben und Zielen, rationalere Entscheidungen, höhere Identifikation der Mitarbeiter mit der angestrebten Lösung. Die Nachteile sind allerdings auch vordergründig erkennbar: längere Entscheidungsspannen, Hemmung visionärer Vorhaben, höhere Kosten durch Verlust von operativer Arbeitsleistung und die Tendenz zur Delegation von Verantwortung und Arbeitsleistung. In diversen Managementstudien werden, wie auch bei den Interviewten, viele Vor- und Nachteile genannt. Auch aus der Geschichte lernen wir, daß straff organisierte Armeen ebenso erfolgreich waren wie Partisanen, die eigenverantwortlich aber unkoordiniert agierten. Darüber hinaus gab es ebenso geliebte Partisanenführer, wie autoritäre Feldherren, die sich der Bewunderung und der Loyalität ihrer Gefolgschaft sicher sein konnten. Wichtig schien in der Analyse der Interviews folgendes zu sein: Authentizität! Damit ist gemeint, daß transportierte Inhalte, Regeln und Werte nicht nur verlangt, sondern auch von der Führungspersönlichkeit gelebt werden

Unabdingbare Voraussetzungen für erfolgreiche Teamleitung haben sich aber folgende herauskristallisiert:

1. Klare, verständliche Definition des Unternehmenszieles
2. Klare, verständliche Definition der Aufgabe jedes Mitarbeiters
3. Messung der Arbeitsleistung des Mitarbeiters durch objektivierbare Größen, deren Veränderung ausschließlich in der Macht des Mitarbeiters liegt und die Möglichkeit des

Mitarbeiters, diese Größen selbst wahrzunehmen
4 Klar verständlich definierte Konsequenzen bei Erfüllung sowie Nichterfüllung der Aufgaben

Höhere Motivation, eine gewisse Erleichterung in der Akquisition von Mitarbeitern und eine homogenere Teambildung wurde bei jenen Unternehmen festgestellt, die „hehre Ziele" als Unternehmensziele definierten. (Beispiel: Hilfe für Bedürftige, Steigerung der durchschnittlichen Lebenserwartung, aber auch die Schaffung neuer Dimensionen innerhalb der Branche.) Dies reicht sogar bis zur kostenlosen Bereitstellung von Arbeitsleistung durch die Arbeitnehmer zum Wohle der Sache. Dieser Absatz steht nicht zufällig unter der Überschrift „Akzeptanz der Persönlichkeit". Geben Sie ihren Anstrengungen „hehre Ziele". Ihr Umfeld wird es Ihnen wegen persönlicher Sympathie durch seine Unterstützung danken.

Zu Punkt 2: Akzeptanz der sozialen Kompetenz

Gemeint ist mit sozialer Kompetenz das Wissen um nach Geschlecht, sozialer und topographischer Herkunft sowie intellektuell unterschiedlich ausgeprägte Wesenskulturen, und die Fähigkeit zur Umsetzung adäquater Begegnungen mit ihnen. Keine leichte Aufgabe! Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter unterschiedlichster Wesensart möchten in ihrem Gesprächspartner jemanden sehen, der ihre Weltanschauung, ihr Wertesystem, ihre Vorlieben und Ängste teilt. Jemanden, der ihre Sprachmuster und ihre Körpersprache ebenso verwendet, wie die Art sich zu kleiden.

Obwohl dieser Wunsch naturgemäß nicht gänzlich zu erfüllen ist, ist er dennoch verständlich, da so funktionierende Kommunikation wahrscheinlicher ist. (Speziell emotional begründete Begriffe sind semantisch sehr von der verwendenden Gruppe abhängig, z.B. „Ein angenehmes Lokal!?", „Ein toller Job!?") Der Wunsch nach einem „normalen" Kollegen und was man sich darunter vorzustellen hat, kann also durch einen Ihrer Mitarbeiter völlig anders gemeint sein, als Sie sich das denken. Steigern Sie also Ihre soziale Kompetenz, indem sie viele Begriffe nicht nur hinterfragen, sondern auch sofort die Interpretation des Begriffes der Gruppe zuordnen, die Ihrer Meinung nach Ihrem Gesprächspartner am nächsten steht. Üben Sie sich dann, die gleiche Aussage durch verschiedene Sprachmuster zum Ausdruck zu bringen und achten Sie vor allem auch auf körpersprachliche Eigenheiten homogener Gruppen. Stimmen Sie sich vor einem Gespräch auf die geistige Grundhaltung und die Sicht Ihrer KommunikationspartnerIn ein und Sie werden bald bemerken, wie sehr Ihr Ansehen bei unterschiedlichsten Gruppen steigen wird.

Zu Punkt 3: Akzeptanz der fachlichen Kompetenz

Akzeptanz der Persönlichkeit und Akzeptanz der sozialen Kompetenz reichen nicht aus, um eine akzeptierte Führungskraft zu sein. Da sich fast jeder selbst zutraut, diese beiden ersten Anforderungen erfüllen zu können (Was sollte wohl an der eigenen Persönlichkeit oder an der Art, wie man mit anderen umgeht, falsch sein?), kann irgendwann die Frage in den Raum gestellt werden, warum man denn nicht selbst diese Aufgabe erfüllen könnte. Die unbezwingbare Entgegnung hierfür lautet: fachliche Kompetenz.

Wenn jemand nicht die Qualifikation hat, die man benötigt um Ihren Job auszuüben, ist er froh, daß es Sie gibt. Auch wenn dies klar zu sein scheint, ist es trotzdem bei vielen Führungskräften noch immer eine fixe Idee, sie müßten den Job ihrer Mitarbeiter besser beherrschen als diese. Die meisten der von uns interviewten Erfolgreichen meinten, daß sie gerne Mitarbeiter hätten, die ihren Aufgabenbereich besser beherrschen als der Vorgesetzte, denn dafür seien sie schließlich geworben worden. Die Führungskraft muß also das Ergebnis beurteilen und die Leistung wertschätzen können, muß imstande sein, bei Schwierigkeiten Lösungsansätze zu schaffen und in Krisensituationen „kühlen Kopf" zu bewahren, aber muß nicht die Arbeit besser erledigen können als die MitarbeiterIn. Voraussetzung für die Wertschätzung der Mitarbeiter für die eigene Führungstätigkeit ist deren Kenntnis von der Aufgabenstellung und deren Schwierigkeiten. Also gewähren Sie Einblick in Ihre Agenden und in Ihre Fähigkeiten.

Entscheidungsfähigkeit und -sicherheit

Fast jeder hat einen gewissen Bedarf an Strukturen. Die völlige Entscheidungsfreiheit eröffnet ein Potential an möglichen Alternativen, deren Bewertung uns deswegen schwerfällt, weil nie als sichergestellt gelten kann, ob bereits alle möglichen Alternativen berücksichtigt wurden. Psychologisch bedingte Grundhaltungen bestimmen, ob es uns mehr oder weniger angenehm ist, aus Alternativen zu wählen. Je öfter wir uns falsch entscheiden, desto mehr glauben wir, unseren Entscheidungen nicht vertrauen zu können. Deshalb ist es vielen Menschen recht, wenn manche Dinge feststehen und nicht erst entschieden werden müssen. Folgenschwere Entscheidungen würden wir gerne jemandem überlassen, der keine Fehler macht. Also wird bei Überschreitung der eigenen Kompetenz jemand gesucht, der diese Entscheidung vermeintlich richtig treffen wird. Von der Führungskraft wird also nicht nur verlangt, daß richtig entschieden wird, sondern auch, daß überhaupt entschieden wird. Mitarbeiter verzeihen offensichtlich einzelne falsche Entscheidungen eher, als die andauernde Unfähigkeit zur Entscheidung. Vor allem autoritäre Führer, die als entscheidungsschwach gelten, lähmen so ganze Organisationen. Demokratische Führer, die eine Sitzung einberufen, verlangsamen den Entscheidungsprozeß. Es gilt also: Vor allem in Berufen und Branchen, in denen der Zeitraum einer Entscheidungsfindung begrenzt ist, haben entscheidungsfreudige Persönlichkeiten gute Erfolgschancen. Da aber der Großteil der Entscheidungen auch richtig getroffen werden will, bietet es sich an, sich durch das Sammeln von Erfahrungen beziehungsweise das Konsultieren von Fallstudien Wissen über bisherige Entscheidungen anzueignen und diese zu analysieren.

Klarheit und Durchsetzungsvermögen

Die Klarheit in der Aussage ist ein Zeichen der Kompetenz, der Entschlußfähigkeit und der Fähigkeit, seine Gedanken trotz emotionaler oder auch rational verwirrender Umstände ordnen zu können. Sie schafft Vertrauen und Akzeptanz im sozialen Umfeld. Stellen Sie sich folgende Fragen: 1. „Was will ich kommunizieren?" 2. „Wer soll es verstehen?" 3. „Was will ich damit erreichen?" 4. „Welche Punkte könnten erklärungsbedürftig sein?" 5. „Was kann ich ersatzlos streichen, weil es dem Empfangenden nicht bei der Verarbeitung der Information dient, beziehungsweise vielleicht sogar verwirrt?"

Durchsetzungsvermögen ist ebenfalls eine Eigenschaft, die Ihre Führerschaft stärkt, beziehungsweise - bei dessen Fehlen - Ihre Führerschaft schwächt. Alle Interviewten verstanden unter Durchsetzungsvermögen zwar die Fähigkeit, sich gegen die Intention anderer zu behaupten, allerdings mit unterschiedlicher Ausprägung. Die Bandbreite reichte von freundlicher unnachgiebiger Beharrlichkeit, welche die Kompromißbereitschaft des Gesprächspartners aufgrund der nervenzermürbenden Wirkung erhöht, bis zur strategischen Verhandlungsführung, die durch Darstellung der Konsequenzen den möglichen Verhandlungserfolg des Kontrahenten relativiert. Häufig genannte geistige Grundhaltung war, die Bedeutung, welche der Durchsetzung der eigenen Wünsche zugemessen wird, gegenüber dem anderen stark zu überzeichnen.

Soziale Fertigkeiten

Die sozialen Fertigkeiten sind das Mittel, um sich in Systeme (Unternehmen) einfügen und sie verändern zu können. Sich in Systeme einzufügen beinhaltet nicht nur Verhaltensmuster wie Sprache, Kleidung, Eß-, Trink- oder Grußrituale und die Art der Bewältigung aufgetragener Arbeiten zu adaptieren, sondern auch prinzipielle geistige Grundhaltungen wie Erfolgswille, Gehorsam, Einsatzbereitschaft, Sparsamkeit etc. Die meisten Interviewten gaben jedoch an, mindestens einen Arbeitsplatz verlassen zu haben, weil sich eine gewisse Unvereinbarkeit zwischen Unternehmenskultur und dem eigenen Wertegerüst abzeichnete. Um Systeme zu verändern, erfordert es allerdings neben sehr ausgeprägten sozialen Fertigkeiten auch ein gehöriges Maß an Einfühlungsvermögen, Kenntnis der Strukturen, Beharrlichkeit und einer gehobenen Position im Organigramm des Unternehmens. Immerhin gilt es, Verhalten von Menschen zu verändern, was zu den schwierigsten Unterfangen überhaupt zählt. Ebenfalls zu den sozialen Fertigkeiten zählt die Fähigkeit, persönliche Netzwerke aufzubauen. Netzwerke aus Personen, die entweder über Einfluß, über Wissen oder über Kapital verfügen. Auch wenn der Volksmund negativ besetzte Worte wie „Protektion", „Freunderlwirtschaft" beziehungsweise „Packelei" als semantisch richtig empfindet, scheint es in der Praxis doch wohl jedem verständlich, daß man lieber Geschäfte mit Menschen macht, die man bereits kennt, und lieber Mitarbeiter einstellt, deren Verhalten einem bereits bekannt ist. Aus niederen Motiven? Nein, überhaupt nicht! Es ist nur beruhigender, weil besser einschätzbar, wie sich jene Personen verhalten werden. Natürlich resultiert daraus eine ungleiche Behandlung der potentiell in Frage kommenden Partner. Eben das ist aber daraus zu lernen, das Kennenlernen von oben genannten einflußreichen, wissenden, beziehungsweise vermögenden Persönlichkeiten, und das Integrieren in diese Netzwerke, ist ein Teil der Aufgabe - der Aufgabe, die da lautet: „Wie werde ich erfolgreich?" Nur wenige Interviews zeigen diesen Parameter auf, da in den meisten Fällen, sofern Netzwerke überhaupt zur Sprache kamen, darum gebeten wurde, diese Aussage *off records* machen zu dürfen.

Chancen erkennen und nutzen

Glück und Zufall alleine reichen nicht aus. Bruno Kreisky sagte einmal: „Natürlich hatte ich Glück – aber, Herr Reporter, was macht a Depperter mit an Glück?" Glück und Zufall bescheren einem Chancen. Sie zu erkennen und zu nutzen ist die Aufgabe, die sich Erfolgswilligen stellt. Wie erkennt man eine Chance? Streng genommen – überhaupt nicht. Niemand weiß, ob eine Gelegenheit, die sich soeben bietet, zu Erfolg oder Mißerfolg führen wird. Man kann Chancen und Risken abwägen, man kann Informationen über Trends, Moden und Entwicklungen beschaffen, man kann sich beraten lassen, aber schlußendlich entscheidet (laut einem hohen Prozentsatz der Interviewten) „der Bauch", das Gefühl. Als kleine Entscheidungshilfe: Wenn es eine Gelegenheit ist, die Ihnen bei Ihrem Erfolg wesentlich weiterhilft, aber bei Mißerfolg kein psychisches, oder finanzielles Desaster auslöst, das Sie nie wieder verarbeiten können, Ihnen die Aufgabe an sich Spaß macht, und Sie selbst wissen, wieso Sie diese Aufgabe besser erledigen können als andere, dann wagen Sie doch ein kleines Abenteuer. Und sollte es wirklich nicht positiv ausgehen – die nächste Chance kommt bestimmt. Dieses Werk schildert die Erfolge der Interviewten. Um deren Mißerfolge zu schildern müßte es zehn mal so viele Seiten aufweisen. Bei neun Mißerfolgen und einem Erfolg, der Sie Ihr Ziel erreichen läßt, haben Sie nicht „verloren".

Voller Arbeitseinsatz
(Hundertprozentiger Arbeitseinsatz und Streßmanagement, Ausdauer, Beharrlichkeit und Energie)

Je erfolgreicher die interviewten Persönlichkeiten uns schienen, desto häufiger kam auf die Frage, ob sie eine konkrete Position angestrebt hätten, die Antwort: „Nein, ich wollte immer nur die mir gestellten Aufgaben bestmöglich bewältigen." Da zu erledigende Aufgaben nie als mit Sicherheit wichtig oder unwichtig für alle Zukunft erkannt werden können, scheint es der Karriere dienlich zu sein, alle übernommenen Aufgaben gewissenhaft zu behandeln. Weiterhin scheint es, daß die übernommene Pflicht keine ausreichende Motivation darstellt, um sich auf Dauer hundertprozentig einzusetzen. Vielmehr scheint es, daß die Freude an der perfekt geleisteten Arbeit und die Freude daran, sich selbst zu fordern, die zugrundeliegende Motivation liefert. Ein Selbstbild des „leistungsbewußten, selten Fehler machenden Erfolgstypen" dürfte auch die Faktoren Ausdauer, Beharrlichkeit und Energie liefern. Selbstverständlich spielen auch andere Faktoren eine bedeutende Rolle, nämlich Gesundheit und Notwendigkeit. Nur gesunde Menschen können die volle Arbeitsleistung erbringen, was uns zur Fähigkeit des Streßmanagements führt. Streß wird als Druck empfunden, eine Aufgabe in festgelegter Zeit zu erledigen. Hierzu wird unterschieden in Distreß (negativer Streß) und Eustreß (positiver Streß). Distreß entsteht, wenn die Folgen der Nichtbewältigung als negativ, also als Strafe empfunden werden. Man wird also von einer Angst der Nichtbewältigung getrieben. Eustreß entsteht, wenn man die Folge der Bewältigung gerne erfahren möchte. Man wird also durch Lust am Erfolg getrieben. Dies ist der erste Ansatz für erfolgreiches Streßmanagement.

1. Versuchen Sie, für sich die Konsequenz der Bewältigung in dem zu erwartenden Erfolg zu sehen anstatt der Konsequenz der drohenden Niederlage.

2. Selektieren Sie genau, was Sie delegieren können, vereinbaren Sie, wer was bis wann wie zu erledigen hat, rechnen Sie einen Zeitpuffer für neuerliche Erledigung ein, falls es nicht zu Ihrer Zufriedenheit gemacht wird, und vermerken Sie in Ihrem Kalender, wann Sie die Erledigung kontrollieren werden, bevor Sie das Problem bis auf weiteres vergessen.

3. Listen Sie sich nun die verbliebenen Aufgaben auf und ergänzen Sie, welchen Erfolg Sie bei Bewältigung feiern konnten, (z.B. daß Sie ihr Unternehmen vor dem Konkurs bewahrt haben?), wieviel Zeit Sie dafür benötigen und wann es erledigt sein muß.

4. Verteilen Sie die Aufgaben auf Ihre freie Zeit im Kalender. Sollte nicht für alle Aufgaben Platz sein, überdenken Sie, ob Sie nicht vielleicht doch die eine oder andere Aufgabe delegieren könnten, wenn Sie die Person intensiver mit der Art der Lösung vertraut machen.

5. Bei allen verbleibenden Aufgaben, sollten Sie sich klar machen, daß Ihr Ziel nicht für immer und ewig unerreichbar bleibt, nur weil Sie diese Aufgaben nicht zeitgerecht erledigen. Was sollte also passieren? Wird die Erde still stehen? Sie werden sechs Monate länger brauchen, um Ihr Lebensziel zu erreichen? Haben Sie noch eine Idee, wie Sie das abändern können? Nein? Dann

finden Sie sich damit ab! Aber belasten Sie nicht Ihre Nerven und damit Ihre Gesundheit, denn sie steuert ihre Leistungsfähigkeit.

Dauerhafte Höchstleistungen

Dauerhaft Höchstleistungen vollbringen zu können und zu wollen hängt unmittelbar mit dem Inhalt des vorausgehenden Absatzes zusammen. Es läßt sich bei erfolgreichen Männern und Frauen feststellen, daß sobald die gewünschte Lebensqualität erreicht und gesichert ist, nicht der eigentliche Prozeß des „Geldverdienens", sondern das Erfolgsgefühl zur Triebfeder des Handelns wird. Es wird also der Wunsch nach Erfolg zum sportlichen Wettbewerb der eigenen Person gegen die Fähmisse der Umwelt. Immer größere Vorhaben werden in Angriff genommen und immer hohere Ziele werden gesteckt, um bei Gelingen das Gefühl des Erfolges noch stärker zu erleben. So tasten sich Erfolgreiche an ihre Grenzen heran und geraten in einen Ziel-Leistung-Erfolgs-Zyklus, der ihnen immer wieder erlaubt, ihr Selbstbild weiter auszubauen. Durchschnittlich zu sein ist nicht genug. Man erwartet von sich selbst besser, schneller, stärker, klüger, mutiger, tüchtiger zu sein als andere und setzt auch entsprechende Energien frei, um dies zu erreichen. Aus Spaß an der Herausforderung beziehungsweise aus Ehrgeiz. Wie entsteht Ehrgeiz? Eine mögliche Ursache können Eltern oder Elternteile sein, die ihr Kind zur Erreichung des Wunschbildes treiben, und konsequent bei Nichterreichung Lob oder Zuwendung verweigern. Andere Gründe könnten Mängel psychischer oder physischer Natur sein, die bisher dazu führten, wenig Anerkennung aus dem sozialen Umfeld zu erhalten und schließlich einen dazu treiben, sich auf anderem Gebiet über den Durchschnitt erheben zu wollen.

Selbstbewußtsein

Ein intaktes Selbstbewußtsein setzt den Grundstock für die Möglichkeit, Aufgaben zu übernehmen und Leistungen zu vollbringen. Geringes Selbstbewußtsein würde die Angst vor dem Versagen schüren und uns veranlassen, die sicherste Möglichkeit zu suchen, bei der ein Versagen unwahrscheinlich ist. Also, keine neuen Aufgaben, keine Risken, aber natürlich auch keine Chancen. Die Tatsache an sich, bei einer Aufgabenstellung zu versagen, würde alleine für sich stehend noch nicht als Katastrophe gewertet, wenn es klar wäre, daß niemand diese Aufgabe bewältigt hätte. Das Risiko hingegen, bei einer Aufgabe zu versagen, die jemand anderer hätte lösen können, würde einen als minderwertig, untüchtig oder unintelligent darstellen. Selbstbewußte Menschen verkraften auch diese Situation, weil sie diese als Ausnahme sehen. Selbstbewußte Menschen, wie die meisten der Interviewten, wissen, daß sie die meisten Situationen bewältigen, zumindest in einem ähnlichen Maß, wie es andere konnten. Sie trauen sich zu, Schwierigkeiten zu überwinden, Ideen zu generieren, und Neues zu durchdenken. Woher stammt diese Einstellung? Aus den bisherigen Erfahrungen? Nein! Statistisch gesehen scheitern selbstbewußte Menschen sogar öfter an jenen Aufgaben, die sie sich selbst zutrauen, als nicht selbstbewußte Menschen, weil sie sich an den Grenzen ihrer Leistungsfähigkeit bewegen. Es scheint, als würde das Selbstbewußtsein vor allem durch das familiäre Umfeld vermittelt. Botschaften der Eltern und Geschwister in den ersten Lebensjahren (verbal und nonverbal: „Laß das, das kannst du nicht", oder im Gegensatz dazu: "Karl wird euch jetzt etwas zeigen. Was für ein kluger Junge er doch ist.") lassen einen Menschen glauben, er sei etwas Besonderes, Durchschnitt, oder wesentlich dümmer, untüchtiger und unintelligenter als andere. Da wir Menschen Wahrheiten subjektiv wahrnehmen (siehe Kapitel *Meine Welt*), sammeln wir im Laufe unseres Lebens Situationen und Beweise für die Richtigkeit unserer gelernten Meinung, die ursprünglich jene der familiären Umgebung war. Wie löst man aber diese tief im Unterbewußtsein verankerte Fessel? Achten Sie darauf, was Sie schaffen und loben Sie sich selbst laut dafür. Sagen Sie laut zu sich selbst, wie gut Sie diese oder jene Aufgabe gelöst haben und wie klug, tüchtig oder intelligent Sie sind. Loben Sie sich selbst hörbar 50mal am Tag. Und – verbieten Sie sich selbst geringschätzige Bemerkungen zu Ihrer Person. Wenn Sie einen Fehler machen, und unbedingt eine Selbstgeißelung anbringen müssen, kritisieren Sie diese eine Fehlleistung, kritisieren Sie aber nicht in verallgemeinernder Weise Ihre Person. Sie machen nicht immer alles falsch. Es ist auch nicht so, daß Sie das nicht können, sondern Sie haben diesmal, bei dieser einen Gelegenheit versagt. Ein weiterer Aspekt, der Ihr Unterbewußtsein nachhaltig prägt, ist Ihre Körperhaltung. Bemühen Sie sich, aufrecht, mit festem Blick, und mit einem Lächeln des Siegers durch das Leben zu gehen. Ertappen Sie sich selbst im Spiegel und korrigieren sie ihre Haltung. Wenn Sie sich 50mal täglich loben und sich so verhalten, als wären sie selbstbewußt, sind Sie es innerhalb von wenigen Monaten. Und wenn Sie wirklich ein bißchen länger brauchen als andere, bemühen Sie sich ein wenig mehr und seien Sie stolz auf Ihre vollbrachten Leistungen. Niemand fragt heute, wie lange es gedauert hat, die Cheopspyramide zu bauen, beziehungsweise wie oft etwas daran korrigiert wurde, nicht wahr? Auch mehr Beharrlichkeit als andere zu besitzen ist bewundernswert und sollte Ihr Selbstbewußtsein schüren.

Fachwissen
(Fachwissen - mit lebensbegleitendem Lernen, Branchen-, Unternehmens- und Marktkenntnissen)

Fast alle Befragten gaben an, daß ein Grundstock an fachlichem Wissen notwendig sei, um Aufgaben zu erfüllen. Eine fundierte Ausbildung bildet ein grobes Wissensnetz, das es ermöglicht, neue Informationen zuzuordnen, zu verknüpfen und schließlich zu bewerten. Eine breite Allgemeinbildung bildet ein Fundament, um Neigungen, Fähigkeiten und Interessen zu entdecken und stellt einen persönlichkeitsbildenden und sozialen Faktor im späteren Leben dar. Sehr spezielles Wissen wird aber von den Befragten sehr unterschiedlich gesehen. Bei Unternehmen bis zu mittlerer Größe wird das Fachwissen der Führungskräfte als Basis der Existenzberechtigung gesehen. Oft stellt ein Patent sogar das größte Kapital eines Unternehmens dar. Bei Großunternehmen sehen die Spitzenmanager ihre Aufgabe eher in der holistischen Erfassung von Prozessen und Strukturen und in der Vorgabe von Visionen, Zielen und Strategien. Dennoch wird lebenslanges Lernen und die Bereitschaft dazu generell als entscheidend für Erfolg genannt. Ohne Branchen- und Marktkenntnisse werden Marketingstrategien zum Blindflug. Auch in diesem Bereich gilt es, Stärken und Schwächen der Mitbewerber, Bedürfnisse und Wünsche der Konsumenten und allgemeine Trends zu erkennen und zu bewerten. Als vor allem entscheidend werden die Trends erachtet. Wichtiger als zu wissen, wie ein Mitbewerber heute dasteht, oder eine Gruppe von Konsumenten sich ein Produkt wünscht, ist zu erahnen oder zu fühlen, wohin ein Mitbewerber sich bewegt und was die Konsumenten sich in Zukunft wünschen werden. Schließlich wurden Unternehmenskenntnisse als wichtig genannt: „Wenn ich auch in stürmischen Zeiten segeln will, muß ich wissen was mein Boot aushält." Stärken und Schwächen des Unternehmens zu kennen, erstreckt sich nicht nur auf Positionierung im Markt, Marktanteile, Qualitätspotenz und Kapital, sondern auch auf Beweglichkeit,

Leistungsbereitschaft, Fähigkeit und Loyalität der Mitarbeiter. Ein nicht veröffentlichter aber markanter Spruch eines Managers eines der größten Unternehmen Österreichs lautete: „Wenn unser Unternehmen wüßte, was es alles weiß!" Versteckte Ressourcen, Entwicklungen, die in Schubladen ihr Dasein fristen, Marketingvarianten und inoffizielle Informationen schlummern oft als ungenütztes Kapital in den Betrieben.

Intelligenz

„Intelligenz ist gegeben oder nicht." Diese Aussage ist falsch. Trainieren Sie Ihre Intelligenz! Gemeinhin betrachten wir Intelligenz als besondere geistige Fähigkeiten oder Klugheit. Da Intelligenz nur am kommunizierten Ergebnis von Gehirnleistungen gemessen werden kann, ist deren objektive Messung schon an den Schnittstellen zur Außenwelt gefährdet. Sowohl die Art der Aufgabenstellung als auch die Art der Kommunikation derselben verhindert ebenso objektive Vergleiche wie die Ausgabe des Leistungsergebnisses. Dennoch – gehen wir davon aus, daß die Unterschiede der Speicherung von Daten und Fakten, nicht das Hauptproblem darstellen. Vielmehr ist es die Verknüpfung der gespeicherten Daten und die Bildung von Verbindungen der Hirnzellen (Synapsen), welche die erhöhte Denkfähigkeit charakterisieren. Und eben diese Bildung läßt sich nachweislich trainieren. Auffällig dabei ist, daß je nach Art der Anforderung an unser Denkorgan Schwerpunkte in verschiedenen Gehirnbereichen gesetzt werden. Sollten Sie also graphische, musische oder räumliche Aufgaben trainieren, nützt Ihnen das bei der Bearbeitung analytischer Probleme nichts. Der durchschnittliche Intelligenzquotient bei Hilfsschülern liegt bei 70. Ab IQ 140 wird man gemeinhin als Genie bezeichnet, also etwa beim Doppelten dieses Werts. Vermeiden Sie also, die Bedeutung der Intelligenz überzubewerten. Intelligent zu sein, bedeutet zwar überlegene geistige Leistungsfähigkeit zu besitzen, aber es bedeutet nicht, daß man in doppelter Zeit nicht auch zum gleichen Ergebnis kommen kann. Abgesehen davon, kann man bei wichtigen Aufgabenstellungen ja auch Intelligenz zukaufen. Interviewte, die ihre Auffassungsgabe als mäßig einstuften, bedienen sich folgender Hilfe: Alle schwierigen Probleme müssen schriftlich an sie herangetragen werden und werden auch schriftlich beantwortet.

Pragmatismus

In Zeiten des Shareholdervalue entspricht es dem Zeitgeist immer mehr, durch seinen Arbeitseinsatz Output zu erzeugen. Die schöngeistigen Denker werden durch die Exekutoren immer mehr verdrängt. Vor allem in stark umkämpften Branchen ist der Typus des Mitarbeiters gefragt, der klar formuliert, was, wann, mit welchen Mitteln, durch wen und wozu (kurz-, mittel-, oder langfristige Erlösmaximierung oder Kostenreduktion) erreicht werden soll. Dies soll nicht bedeuten, daß Abstraktionsfähigkeit zu Analysezwecken nicht mehr gefragt sei. Aber sie sollte dazu dienen, schließlich konkrete, umsetzbare Lösungen zur Unternehmenszielerreichung zu definieren und umzusetzen. Behalten sie die Umsetzung im Auge. Viele der interviewten Manager betonten, daß die beste Idee oder Konzeption bei mangelnder Umsetzung zum Scheitern verurteilt ist. Was nützt der beste Plan, wenn er mangelhaft ausgeführt wird oder nicht auszuführen ist. Oft erscheint zwar operative Tätigkeit minderwertiger als konzeptionelle Arbeit. Tatsächlich ist sie das für das gesamte Gelingen keineswegs. Vor allem die Umsetzung benötigt oft ein flexibles Eingehen auf überraschende Aspekte, eine kreative Lösung für ein plötzlich auftauchendes Problem oder eine sprunghaft erhöhte Leistungsbereitschaft, um das Vorhaben doch noch glücklich zu beenden. Auch bei der konzeptionellen Arbeit sind pragmatische Mitdenker äußerst nützlich, weil sie aufgrund ihrer nicht abstrakten Denkweise die in der Praxis möglicherweise auftretenden unlösbaren Probleme früher erkennen.

Kreativität und Phantasie
Originalität versus *Imitation*

Kreativität und Phantasie - Nischen entdecken und nutzen: Gerade hier ist es wichtig, richtige Einschätzungen vorzunehmen. Nur wer sich intensiv mit den Chancen und Risken von Pionierarbeit beschäftigt hat, sollte darauf eingehen. Ohne detaillierte Planung kann auch die beste Idee im Desaster enden (vgl. zu diesem Aspekt: Oelsnitz 1998). Was ist Kreativität? Im Lexikon wird Kreativität mit Schöpferkraft übersetzt. Kreativ ist also jemand, der die Kraft des Schöpfers besitzt? Wer kann das von sich schon wirklich behaupten. Sehen wir uns doch kreative Ideen aus nächster Nähe an. In den meisten Fällen scheinen sie nur neu zu sein, in Wahrheit wurde die Erfindung bereits gemacht, nur ist es dem Betrachter nicht klar, daß sie bereits existiert hat. (Beispiel: Inlineskates wurden von einem Österreicher vor 70 Jahren zum Patent angemeldet, die Brennstoffzelle, also die Technik zur Energiegewinnung durch Verbindung von Wasserstoff mit Sauerstoff, bei der Wasser als Energiegewinnungsrückstand entsteht, wurde vor 150 Jahren erfunden, der Hubschrauber von Leonardo da Vinci und der erste Münzautomat, der Wasser gegen Münzen spendete, wurde von Heron 150 v. Chr. betrieben. Der erste türöffnende dampfbetriebene Mechanismus stammt übrigens ebenso von Heron, wie die erste Orgel, die durch Wasserkraft Luft in die Pfeifen drückte.) Als Hochburg der Kreativität in der Wirtschaft werden Werbeagenturen genannt. Doch auch in dieser Branche nannten einige der Interviewten (*off records*) das Motto: „Gut gestohlen ist besser als schlecht erfunden." In den meisten Fällen werten wir also eine Leistung bereits als kreativ, wenn der ursprüngliche Zweck der Erfindung oder der Idee verändert wird, beziehungsweise wenn bereits vorhandene Teile so zusammengefügt werden, daß sie neue Möglichkeiten eröffnen. Lösen Sie sich von dem Gedanken, erschaffen zu wollen. Es reicht, wenn Sie mit den vorhandenen „Bausteinen" etwas zusammenfügen, das die meisten Leute nicht kennen, beziehungsweise nicht mehr in Erinnerung haben. Deshalb sammeln Sie Ideen, Ihre eigenen oder die von anderen, schreiben Sie diese auf, sammeln Sie Prospekte, lesen Sie vor allem die kleinen unbedeutenden Zeitungsartikel. Und versuchen Sie immer und immer wieder, diese „Puzzlesteine" in das große Bild ihrer Vision einzupassen. Die wirklich schöpferischen Akte kommen wahrscheinlich in Abständen von 100 Jahren einmal vor. Die Genies unserer Weltgeschichte sind streng genommen genetische Anomalien. Was auch oft übersehen wird, ist der Zufall, der uns viele nützliche Erfindungen und Entdeckungen beschert hat (denken Sie an die Entdeckung des Penicillins oder von Amerika). Unterscheiden Sie auch bei der Beurteilung der genialen Leistungen anderer, ob es sich um echte Erfinder oder um Entdecker handelt (die Elektrizität oder etwa die Reflexion von Kurzwellen durch die Erdatmosphäre wurden entdeckt, aber nicht erfunden). Und selbst für die Existenz vieler allgemein bekannter Naturphänomene wie der Gravitation gibt es bis heute keine gültige wissenschaftliche Erklärung. Dennoch wird der Entdecker, der die Kräfte meßbar machte, gefeiert. Also, zusammenfassend: Hoffen Sie nicht darauf, ein Heron, ein Leonardo da Vinci, ein Goethe oder Einstein zu sein oder zu werden. Trachten Sie vielmehr danach, bereits bekannte Ideen zusammenzuführen, bisher ungenutzte jedoch zu verbessern oder auch nur zielführender um- oder einzusetzen.

Planung und Steuerung des Arbeitsprozesses (Konzeption alleine genügt nicht)

Konzeptionen mit abstrahierten Definitionen erweisen sich laut den Befragten manchmal als im Detail undurchführbar. Deswegen gilt eine Konzeption erst dann als gelungen, wenn sie sich auch in der Detailplanung als umsetzbar darstellt. Während der tatsächlichen Umsetzung ergeben sich durch unvorhergesehene Ereignisse noch ausreichend Gelegenheiten, trotz direkter Steuerung des Arbeitsprozesses bei plötzlichen Schwierigkeiten das Projekt gefährdet zu sehen. Die Einheit des Wertmaßstabs unserer Zeit ist Effizienz. Und diese wird am Ergebnis gemessen und nicht am Vorhaben. „Umsetzungskompetenz ohne konzeptionelle Fähigkeiten beschert eine Aufgabe im Management – visonäre Ideen ohne Umsetzungskompetenz bescheren einen Platz in einer Philosophenrunde." (Rupert Murdoch)
Woraus besteht das Geheimnis der Umsetzungskompetenz, der Planung und der Steuerung des Arbeitsprozesses?

Folgende grundlegende Fähigkeiten wurden als Voraussetzung genannt:

a) Analytische Fähigkeiten: Was gilt es zu leisten? Welche Mittel stehen zur Verfügung oder können verfügbar gemacht werden? Welche Möglichkeiten der Leistungserfüllung sind mit den zur Verfügung stehenden Mitteln gangbar und welche ist die erstrebenswerteste Alternative? Welche Schwierigkeiten werden auftreten? Wie werden diese Schwierigkeiten gelöst werden, falls sie auftreten, und welche Alternativen sind möglich, falls diese Schwierigkeiten nicht zu lösen sind.

b) Soziale Fertigkeiten: Anweisungen, Verhandlungen, Kontrollen und Verhaltensprognosen erfordern adäquaten Umgang mit den Gesprächspartnern.

c) Detailkonsequenz: "Die Kette ist nur so stark wie ihr schwächstes Glied", offenbart sich als Schlüssel zur Umsetzung. Nur wenn jedes geplante Detail auch in die Praxis umgesetzt wird, wird das Ganze sich so darstellen, wie es geplant war. Es gilt also immer wieder, die ganze Kraft in die Umsetzung jener Details zu stecken, die im Moment gerade bearbeitet werden. Kein Verschieben auf später, kein Kompromiß in der Qualität, kein Zugeständnis bei der Effizienz. „Ich hasse den Ausdruck ‚im Prinzip perfekt'... Auch der Turm von Pisa ist im Prinzip perfekt, mit Ausnahme einiger Steine im Fundament." (Agnelli)

d) Freude am Schwierigkeitsgrad von Herausforderungen: Die Existenzberechtigung einer ManagerIn besteht in der Abweichung vom Plan. Diese Abweichung der Gegebenheiten erfordert eine neuerliche Evaluierung der Realität und eine Reaktion der ManagerIn. Dieser Handlungsbedarf darf die Freude am Beruf der ManagerIn aber nicht trüben, sondern muß sie im Gegenteil fördern.

e) Der Glaube an die Machbarkeit von Vorhaben: Das Hinterfragen und das immerwährende Analysieren von Gegebenheiten sollten in erster Linie dem eingeschlagenen Weg gelten und nicht dem Ziel an sich. Der größte Feind der Umsetzung ist der Zweifel an ihr. Verständlicherweise ist es leichter, sich bei einem Rückschlag mit der Unmöglichkeit der Umsetzung auseinanderzusetzen, als mit einer etwaigen eigenen Fehlleistung beziehungsweise Fehleinschätzung.

f) Erfahrung: Vor allem im Zusammenhang mit Punkt a) gaben die Interviewten an, daß manche sogenannte „Überraschungen" für „alte Hasen" voraussehbar waren. Unvorhersehbar ist also ein Attribut, das nicht losgelöst vom Betrachter verliehen werden kann. Manche Aktionen sind für Newcomer unvorhersehbar, weil die Erfahrung fehlt. Als Rat wurde gegeben: „Wenn Sie keine Erfahrung haben, dann fragen Sie doch wenigstens jemanden, der sie hat."

Motiviertheit - Motivationsfähigkeit

Zunächst wollten wir Eigenmotivation fokussieren. Wie entsteht Eigenmotivation? Diese Frage konnte bisher im Rahmen der Interviews noch nicht geklärt werden. Es scheint, als sei das einer steten Wandlung unterworfene Selbstbild mit Sicherheit ein grundlegender Parameter der Eigenmotivation, als Wunsch den Status zu erreichen, den man gerne innehätte. Andererseits muß erwähnt werden, daß oft ein zwanghafter Drang nach Leistungserbringung, der den Motor für Karrieren darstellt, sich als Erfüllung von Fremderwartungen präsentiert, denen man selbst in der Tiefe seiner Überzeugung glaubt, nicht gerecht werden zu können (oder zu wollen). Als weitere Facette erkennt man immer wieder eine grundlegende Freude an der Tätigkeit an sich, ohne Fokus auf die Auswirkung einer erfolgreichen Erledigung derselben. Diese Freude beinhaltet teilweise Bestätigung der eigenen Fähigkeiten, andererseits die Lust am Ergebnis *per* se. Motivation scheint auch nicht generiert werden zu können. Kaum einer der Befragten schien in manchen Lebensabschnitten motiviert und in anderen wieder überhaupt nicht motiviert gewesen zu sein. Sofern eine solche Analyse überhaupt erstellt werden konnte, schien das Maß der Eigenmotivation, abgesehen von kürzeren Phasen nach Rückschlägen, konstant zu sein. Die geistige Grundhaltung, die keine Ziele kennt, und daher ohne gerichtete Bemühung als Motivationslosigkeit bezeichnet wird, wurde daher überwiegend nicht als Freude am Augenblick, sondern als prinzipielle Orientierungslosigkeit oder Unstetigkeit eingestuft. Das Streben nach materiellem Erfolg galt allerdings den meisten Interviewten, abgesehen von wenigen Ausnahmen (Dr. Paul Leiter: „Stellen Sie sich vor, Sie jagen ein Leben lang dem Geld hinterher. Da wären Sie doch ein armer Mensch – oder?"), als verständlich. Was also auch die Ursachen für Motivation sein mögen, innerer Zwang, Freude an der Selbstverwirklichung, Lust am Ergebnis, es gilt sie noch im Detail zu ergründen.

Die Fähigkeit MitarbeiterInnen zu motivieren gilt als zweite bedeutende Fähigkeit in diesem Bereich. Es ist wichtig zu erkennen, daß „Menschen zu erziehen in keinem Fall Wasser in eine Vase zu gießen heißt, Menschen zu erziehen, ist ein Feuer anzuzünden" (Aristophanes). Das bedeutet zum einen, MitarbeiterInnen zu fordern und vor allem sie nicht zu unterschätzen - nur mit motivierten MitarbeiterInnen erreicht man gesteckte Ziele. Als motivierende Maßnahmen wurden genannt: Persönliche Gespräche, in denen Feedback für die erbrachten Leistungen gegeben wird, die persönliche Anteilnahme der Führungscrew am Betriebsleben und am persönlichen Leben der Mitarbeiter,

an den Kenntnissen der Mitarbeiter, entsprechender Einsatz im Unternehmen, positives Betriebsklima, das durch Freundlichkeit, Gesprachsbereitschaft, einschätzbares Umfeld und erfolgreiches Agieren charakterisiert wird, und schließlich adäquates Einkommen und Chancen zur Weiterentwicklung. Als konsequente Fortführung des vorigen Absatzes stellt sich die Frage: Sind dies Faktoren, die Motivation entstehen lassen, oder sind dies lediglich Faktoren, die bestehende Motivation nicht zerstören? Der Begriff Motipulation charakterisiert die Einstellung des Autors der Publikation „Mythos Motivation" zur zielgerichteten Motivation als Übergangsform zur Manipulation. Der Terminus ware bei gleicher Auswirkung natürlich für die Praxis unerheblich, es wird aber die Frage der Wirkungsdauer aufgeworfen. Wie lange hält „Motipulation" an? Können Incentives, Prämien und Motivationsaktionen Wirkung zeigen und wenn ja, wie lange hält diese an? Oder muß durch ständige Reizüberlagerung eine Wirkungsspirale in Gang gesetzt werden, die sich immer wieder selbst übertrifft und wenn ja, wie oft kann sie sich selbst übertreffen? All dies gilt es in unserer Arbeit noch zu erforschen.

Loyalität und Illoyalität
(Wissen wann es sich lohnt, loyal zu sein)

Es gilt zunächst, folgende Fragen zu beantworten: „Wann lohnt es sich loyal zu sein?" und „Was ist der ‚Lohn' der Loyalität?"
Es lohnt sich loyal zu sein,

a) um engere emotionale Bindungen an Unternehmer beziehungsweise Manager zu schaffen.
b) um mit seinem eigenen Selbstbild im Einklang zu leben, wenn Loyalität Bestandteil desselben ist.

Der „Lohn" könnte

a) Bevorzugung durch die Unternehmensleitung sein, wenn es sich um vertrauensvolle Überantwortung einer Aufgabe handelt, oder
b) Bevorzugung bei etwaigen Krisen wie Kündigungswellen im Rahmen von Rationalisierungsmaßnahmen.

Warum hat man aber das Gefühl, daß der Wert Loyalität „unmodern" geworden ist? Vor allem deshalb, weil sich die Struktur der Unternehmen vom Familienbetrieb zum kapitalisierten Betrieb mit vielen, teilweise anonymen oder zumindest der Belegschaft nicht bekannten Eigentümern gewandelt hat. Daraus ergeben sich zwangsläufig zwei Aspekte: Zum einen ist die Fluktuation der Manager dramatisch angestiegen, was bedingt, daß emotionale Bindungen an Wert verlieren. Zum anderen, weil Vertreter anonymen Kapitals ihre Entscheidungen nach derzeit bestehendem Output messen und nicht nach immateriellen, nicht bezifferbaren Werten wie Loyalität der Mitarbeiter. Es könnte also der Schluß richtig sein: Loyalität bei Familienunternehmen ja, Loyalität bei kapitalisierten Unternehmen nein. Wenn da nicht noch zwei Aspekte zu berücksichtigen wären: Erstens garantiert einem niemand, daß Familienunternehmen nicht an Erben weitergegeben werden, oder daß man sich in der Fairneß der derzeitigen Unternehmensführung täuscht. Zweitens gilt in manchen internationalen Konzernen für oberste Managementebenen: Wir bilden unsere Spitzenmanager selbst aus. Ihre Chancen steigen also bei langjähriger Betriebszugehörigkeit und steter Entwicklung überdurchschnittlich. Zu diesem Punkt einen allgemein gültigen Rat zu geben, fiel allen Befragten schwer. Wenn eine zarte Tendenz in den Karrieren zu erkennen war, dann folgende: Loyalität ja, sofern keine wie auch immer geartete Investition, strategischer oder finanzieller Art, getätigt werden mußte, die langfristige Nachteile mit sich zu bringen drohte.

Selbst wenn all die oben angeführten Kriterien erfüllt werden, gilt es noch zu beachten:

Organisationskulturen kennen

In jedem Wirtschaftsbereich herrschen bestimmte Organisationskulturen vor. Diese muß man kennen, um sich strategisch verhalten zu können. Bereiche, die besonders viele Facetten aufweisen sind: Entscheidungsfindung (diktatorisch bis demokratisch und alle Mischformen), Verantwortlichkeit (Teamverantwortung bis Individualverantwortung und alle Mischformen), Kommunikationsstil (prägnant sachlich *versus* umfassend verbindlich), Informationsmanagement (Information kann Hol- oder Bringschuld sein), Kontrollwesen (Stichproben *versus* Totalkontrolle), soziale Nähe (bis hin zu Unternehmensvereinen), hierarchische Strukturen (offizielle und inoffizielle). Tatsächlich passiert es, daß man in einem Unternehmen als nicht adäquate Persönlichkeit betrachtet wird, während man in einem anderen als allseits beliebte KollegIn umschwärmt wird. Es liegt auf der Hand, daß sich Gruppenstandards in Unternehmen bilden, deren Einhaltung beziehungsweise Nichteinhaltung entsprechend sanktioniert werden.

Spaß an der Tätigkeit

Arbeit soll Spaß machen und nicht belasten. Das Burn-out-Syndrom ist ein Indikator dafür. Bei aller Zielgerichtetheit im Beruf muß auch Platz für Privatleben sein, um sich erfolgreich und über Jahre hinweg behaupten zu können. Regenerationsphasen sind für die Karriere unentbehrlich. Siegfried Lehrl, Medizinpsychologe an der Universität Erlangen, ist überzeugt, daß der Mensch die größte Kreativität in Phasen der Entspannung entfaltet. „Unter Anspannung arbeitet der Mensch zwar sehr konsequent und zielorientiert, doch er verliert auch an Kreativität. Wer sich selbst chronisch unter Streß setzt, wird spätestens mit 40 Jahren geistig abbauen." (Süddeutsche Zeitung, 26.8.1998)

Ich bin nicht erfolgreich

Interessant ist festzuhalten, daß die Interviewten bei der Frage, ob sie sich als erfolgreich sehen, dies mitunter verneinten, obwohl sie von ihrer Umwelt als erfolgreich angesehen werden. Diese unterschiedliche Wahrnehmung des Erfolgs kann man darauf zurückführen, daß der berufliche Erfolg von ihnen entweder nicht mit Erfolg im allgemeinen gleichgesetzt wird oder sie höher gesteckte Ziele haben, die (noch) nicht erreicht sind. Dementsprechend vielfältig gestalten sie ihre beruflichen Lebenswege. Daneben zeigt sich, daß die Befragten nach ihrem Erfolg befragt, ausschließlich ihren persönlichen Erfolg als Erfolg sehen. Die Förderung anderer Erfolgreicher wird fast nie als persönlicher Erfolg angegeben, sehr wohl wird aber der eigene Erfolg mitunter auf MentorInnen oder Förderer zurückgeführt. In diesem Zusammenhang sei auch hervorgehoben, daß Erfolg und Arbeits- sowie Zeitaufwand bei den Befragten zum größten Teil miteinander einhergehen. Wenn die Interviewten von einem Fulltimejob sprechen, dann meinen sie damit in der Regel einen Arbeitstag, der nicht weniger als zehn Stunden hat. Freizeit und Arbeitszeit sind oft nicht voneinander zu trennen, insbesondere dann, wenn Familienangehörige im eigenen Unternehmen mitarbeiten. Selbst Urlaub wird in der Regel nicht großzügig konsumiert. Die einzige Ausnahme könnten hier die unselbständig Erfolgreichen sein, die laut Gesetz ihren Urlaub konsumieren müssen. Allgemein tanken die Erfolgreichen Kraft aus der Familie, FreundInnen und Hobbies - aber auch aus dem Beruf, ihrer Arbeit, so daß sich der *Circulus vitiosus* damit schließt.

Statistische Auswertung erhobener Parameter

Die Angaben erfolgen in % der zur Analyse herangezogenen Interviews. Die Prozentzahlen geben an, bei wievielen Prozent der analysierten Interviews der angeführte Parameter genannt wurde und als bedeutend für die vorliegende Karriere interpretiert werden konnte. Die angeführten 22 Parameter sind die häufigst genannten Parameter. Der erste Prozentwert ist der Mittelwert der Zeilenwerte.

22%				Flexibilität	Man muß wissen, was man will	Kommunikationsfähigkeit	Konfliktfähigkeit	Teamfähigkeit	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	Klarheit & Durchsetzungsvermögen	soziale Fertigkeiten	Chancen erkennen und nutzen	Voller Arbeitseinsatz	Dauerhafte Höchstleistungen
25%	Bau	Bau- u. Innenausbauunternehmen		40	16	15	33	26	28	33	8	11	25	18
25%		Bauplanung u. -betreuung		38	12	18	28	23	24	31	7	8	27	22
21%		Baustoffe u. -material		15	26	11	30	11	20	25	21	9	31	15
22%		Fenster, Türen, Tore		33	8	15	23	12	21	24	20	10	22	13
20%		Fertigteilbau	*Sample zu gering*	32	11	8	26	23	18	32	15	0	33	0
22%		Innenausbaumaterial	*Sample zu gering*	43	13	9	23	12	19	25	9	11	22	11
20%		Stiegen, Treppen, Aufzüge		41	10	12	30	13	21	20	10	6	26	16
20%		Werkzeuge u. -zubehör		33	7	6	17	13	25	30	8	8	28	10
22%		Baunebengewerbe		35	11	8	28	25	28	33	8	9	27	12
20%		Metallbau		31	10	7	19	13	31	25	6	15	25	10
24%		Wasserbau		34	14	12	16	18	24	20	10	25	25	8
20%	Berater	Personalvermittler, Personalberater	*Sample zu gering*	43	21	38	15	20	18	24	40	18	15	8
26%		Rechtsanwälte, Notare		48	22	44	39	11	19	25	30	22	12	15
28%		Unternehmensberater		44	33	46	16	41	15	23	32	24	25	20
27%		Werbung		48	20	43	12	33	18	20	42	25	18	8
23%		Sonstiges		47	11	45	17	23	17	22	33	23	19	10
22%		Wirtschaftsprüfer, Steuerberater		23	20	23	9	12	21	25	20	9	22	15
19%	Bildung	Bildungsservice		15	11	21	11	16	8	35	41	9	17	12
19%		Grundbildung		13	12	23	13	7	11	38	48	5	16	13
18%		Museen, Archive		11	13	11	6	9	14	10	12	12	10	8
21%		Sonstiges	*Sample zu gering*	17	11	25	15	11	8	33	15	13	24	16
23%		Weiterbildung		15	18	33	23	12	9	40	38	11	18	12
25%		Wissenschaftliche Institute, Forschung		13	33	16	7	24	11	10	22	19	25	15
22%	Chemie	Chemie		19	29	13	11	17	14	12	18	8	23	16
18%	Elektronik	Audio, Video, HiFi - Erzeugung, Elektrotechnik		10	11	11	8	16	13	15	15	6	24	12
22%		Computer & Computersysteme&Büromaschinen		30	20	13	24	11	16	25	18	24	25	8
18%		Computerzubehör		33	7	13	26	8	13	20	16	22	23	5
21%		Telekommunikation		19	19	15	18	18	16	28	22	25	22	12
24%		EDV-Dienstleistungen		38	22	14	21	16	13	33	28	27	25	13
15%	Energie	Brennstoffe		5	6	11	16	4	20	15	8	5	26	8
20%		Energietechnik u. -beratung		23	19	23	13	15	18	35	15	12	17	10
17%		Energieversorgungsunternehmen		15	8	12	4	20	21	30	5	6	11	11
21%	Eventartikel	Festartikel	*Sample zu gering*	0	0	25	25	25	25	25	25	0	25	0
16%	Fahrzeuge	Auto-Motorrad-Fahrrad-Wohnmobil + Wasser- und Luftfahrzeuge		8	16	28	19	9	12	16	28	9	18	8
16%		Fahrzeugbestandteile u. -zubehör		10	6	16	23	7	18	18	14	6	24	6
19%		Service		19	12	16	29	11	17	20	18	5	25	8
20%	Finanzdienstleistung-Kreditwesen			10	17	17	18	18	23	30	10	12	15	15
21%		Versicherungswesen		9	11	21	11	12	26	25	42	14	18	8
28%		Finanzberater		29	38	38	28	6	18	40	56	21	33	11
17%	Foto	Foto		19	17	26	11	7	17	20	31	6	15	5
21%	Freizeit	Freizeitanlagen u. -angebote		29	23	28	11	21	13	15	45	14	22	6
24%		Handarbeiten u. Basteln	*Sample zu gering*	0	13	38	13	13	13	13	63	13	13	0
20%		Lesen, Schreiben, Malen, Sammeln		11	20	26	11	10	13	8	55	18	15	8

22%				Selbstbewußtsein	Fachwissen	Intelligenz	Pragmatismus	Originalität statt Imitation	Planung und Steuerung	Motivation / Motivationsfähigkeit	Loyalität*	Organisationskulturen kennen	Spaß an der Tätigkeit	Ich bin nicht erfolgreich
25%	Bau	Bau- u. Innenausbauunternehmen		25	65	25	36	12	36	15	4	15	12	50
25%		8auplanung u.-betreuung		14	60	22	34	33	38	16	2	20	15	55
21%		Baustoffe u. -material		15	75	11	32	18	15	8	5	5	8	60
22%		Fenster, Türen, Tore		18	60	26	35	11	18	7	4	15	11	52
20%		Fertigteilbau	*Sample zu gering*	33	66	0	33	0	33	0	0	0	33	66
22%		Innenausbaumaterial	*Sample zu gering*	0	78	11	33	11	22	11	11	22	11	77
20%		Stiegen, Treppen, Aufzüge		10	54	12	34	16	29	10	3	15	8	48
20%		Werkzeuge u. -zubehör		5	62	15	38	8	24	8	1	18	5	60
22%		8aunebengewerbe		12	72	12	36	5	28	6	4	22	6	65
20%		Metallbau		B	62	15	33	9	31	B	2	23	B	58
24%		Wasserbau		0	75	25	50	25	25	25	25	0	12	75
20%	8erater	Personalvermittler, Personalberater	*Sample zu gering*	12	1B	15	25	1B	16	13	2	16	14	35
26%		Rechtsanwälte, Notare		33	45	33	24	45	18	15	10	0	22	30
28%		Unternehmensberater		25	33	38	22	35	36	25	8	14	33	25
27%		Werbung		18	42	12	18	85	14	22	6	26	36	30
23%		Sonstiges		20	38	13	20	35	21	16	4	15	28	33
22%		Wirtschaftsprüfer, Steuerberater		15	85	12	28	33	33	8	10	20	18	32
19%	Bildung	Bildungsservice		20	33	11	22	25	24	10	2	17	16	45
19%		Grundbildung		22	35	12	16	15	28	5	0	15	14	48
18%		Museen, Archive		12	68	8	16	48	8	8	4	16	30	55
21%		Sonstiges	*Sample zu gering*	25	75	13	13	50	13	13	0	13	12	63
23%		Weiterbildung		25	45	14	1B	36	16	1B	4	25	25	55
25%		Wissenschaftliche Institute, Forschung		B	85	45	10	55	11	33	2	16	42	43
22%	Chemie	Chemie		11	73	13	16	40	33	16	5	22	18	52
18%	Elektronik	Audio, Video, HiFi - Erzeugung, Elektrotechnik		9	48	15	28	16	33	11	3	15	11	58
22%		Computer & Computersysteme&Büromaschinen		12	55	16	32	12	24	14	5	21	18	66
18%		Computerzubehör		14	35	12	35	8	16	8	4	14	12	50
21%		Telekommunikation		12	75	18	33	16	15	12	2	18	10	38
24%		EDV-Dienstleistungen		20	65	25	36	18	17	13	1	5	17	55
15%	Energie	Brennstoffe		8	25	13	23	8	20	13	4	17	23	55
20%		Energietechnik u. -beratung		22	42	15	24	33	11	12	5	18	13	46
17%		Energieversorgungsunternehmen		5	35	16	35	11	25	9	12	22	15	41
21%	Eventartikel	Festartikel	*Sample zu gering*	25	25	25	25	50	25	0	25	0	13	67
16%	Fahrzeuge	Auto-Motorrad-Fahrrad-Wohnmobil + Wasser- und Luftfahrzeuge		15	25	B	26	12	8	6	3	12	16	40
16%		Fahrzeugbestandteile u. -zubehör		11	28	11	34	8	13	4	5	10	13	58
19%		Service		13	33	16	35	20	24	14	8	8	15	49
20%	Finanzdienstleistung-Kreditwesen			15	45	18	26	25	36	13	2	26	13	30
21%		Versicherungswesen		18	55	16	24	33	25	24	1	21	10	33
28%		Finanzberater		33	35	33	22	38	24	33	0	10	24	41
17%	Foto	Foto		11	33	10	25	22	8	10	5	5	14	54
21%	Freizeit	Freizeitanlagen u. -angebote		15	15	8	24	33	12	15	4	8	28	62
24%		Handarbeiten u. Basteln	*Sample zu gering*	0	50	13	50	38	13	25	25	0	38	75
20%		Lesen, Schreiben, Malen, Sammeln		B	75	9	22	15	B	22	6	4	20	62

Statistische Auswertung erhobener Parameter

Die Angaben erfolgen in % der zur Analyse herangezogenen Interviews. Die Prozentzahlen geben an, bei wievielen Prozent der analysierten Interviews der angeführte Parameter genannt wurde und als bedeutend für die vorliegende Karriere interpretiert werden konnte. Die angeführten 22 Parameter sind die häufigst genannten Parameter. Der erste Prozentwert ist der Mittelwert der Zeilenwerte.

%	Bereich	Teilbereich		Flexibilität	Man muß wissen, was man will	Kommunikationsfähigkeit	Konfliktfähigkeit	Teamfähigkeit	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	Klarheit & Durchsetzungsvermögen	soziale Fertigkeiten	Chancen erkennen und nutzen	Voller Arbeitseinsatz	Dauerhafte Hochstleistungen
18%	Freizeit	Musik		11	18	21	16	9	11	9	35	26	16	5
20%		Sportanlagen u. -schulen		16	12	11	19	11	17	30	37	8	19	10
18%		Sportartikel u. -geräte		9	23	27	18	8	18	25	28	11	18	8
17%		Tiere		6	18	26	6	6	14	15	66	0	15	4
19%		Wetten		38	8	9	21	11	12	16	11	28	20	11
22%	Garten	Blumen & Pflanzen		22	15	23	5	9	13	11	45	26	21	5
20%		Garten- u. Landschaftsgestaltung		33	16	18	12	18	14	15	15	5	22	8
15%		Gartenbedarf u. -geräte	Sample zu gering	0	0	33	0	33	0	0	0	0	33	0
24%		Schwimmbad u. Teichbau	Sample zu gering	25	25	50	0	0	25	25	0	25	25	0
22%	Gastgewerbe	Abendunterhaltung		33	8	33	8	21	11	10	59	12	25	20
16%		Kaffee u. Kuchen		23	11	21	2	15	9	5	42	8	15	15
21%		Speiselokale		26	8	29	9	17	12	11	45	8	25	18
23%		Catering		34	18	18	22	22	15	25	33	17	25	22
15%	Genußmittel	Getränke		17	11	8	8	14	17	12	15	13	16	8
16%		Lebensmittel		13	16	8	25	13	14	10	18	14	18	10
24%		Service	Sample zu gering	33	0	0	0	33	33	33	50	0	33	0
15%		Tabak		3	4	34	3	3	9	0	78	4	15	12
18%	Geschenkartikel			23	12	26	23	12	13	5	24	8	16	8
28%	Gesundheit	Ärzte, Fachärzte, Apotheken, Krankenhäuser		38	33	28	26	29	43	40	20	11	22	33
24%		Diverse Gesundheitseinrichtungen		33	28	26	24	24	38	20	15	8	18	30
17%		Krankenpflegeartikel		17	11	11	13	14	18	10	8	6	16	18
24%		Medizinische Beratungsstellen		10	33	34	18	25	39	15	25	8	24	25
21%		Optiker		21	12	36	11	10	34	10	45	11	16	12
22%		Pharmazie		19	30	11	15	10	41	33	16	9	18	20
19%	Kinder	Kinder- u. Babyausstattung	Sample zu gering	25	25	50	0	0	0	0	50	0	25	0
24%		Kinderbetreuung		23	21	34	18	12	10	30	50	10	22	12
28%	Glaubensgemeinschaften			13	43	41	43	16	39	10	62	15	33	8
33%	Kunst und Kultur	Bildende Künste		8	37	33	6	6	31	12	15	21	50	100
33%		Darstellende Künste		11	41	34	34	26	11	22	21	24	28	66
27%		Literatur		3	36	46	10	3	13	40	16	9	24	15
30%		Musik		22	27	37	13	42	14	15	12	25	25	66
28%		Kulturmanagement		39	16	34	24	18	14	25	19	24	28	15
21%	Landwirtschaft & Forstwirtschaft			26	9	11	8	14	19	10	12	15	33	12
27%	Medien	Print		44	23	29	17	35	17	23	16	21	24	25
27%		Film, Funk & Fernsehen		47	26	34	21	31	14	25	25	24	16	16
21%		Internet		17	20	12	7	4	13	12	15	14	25	8
19%	Mode	Accesoires / Schmuck		12	14	38	11	9	12	8	28	13	16	11
17%		Bekleidung		14	14	33	13	8	13	5	30	15	18	8
18%		Bekleidung / Dienstleister		21	9	37	20	10	13	10	33	5	17	15
20%	öffentliche Verwaltung	Exekutive		8	18	22	21	15	23	31	18	12	15	15
26%		Jurisprudenz	Sample zu gering	14	29	14	43	14	29	43	29	14	29	29
26%		Legislative		23	31	17	31	22	33	20	22	21	33	8
22%		Assozierte Institutionen, Vereine, Sonstiges		10	32	23	30	26	29	15	24	8	15	11
36%		Diplomatie		47	11	48	43	32	18	10	75	25	12	20

				Selbstbewußtsein	Fachwissen	Intelligenz	Pragmatismus	Originalität statt Imitation	Planung und Steuerung	Motivation / Motivationsfähigkeit	Loyalität*	Organisationskulturen kennen	Spaß an der Tätigkeit	Ich bin nicht erfolgreich
18%	Freizeit	Musik		5	65	8	18	16	10	28	2	6	26	36
20%		Sportanlagen u. -schulen		22	45	11	26	18	24	22	3	5	16	57
18%		Sportartikel u. -geräte		8	24	10	28	12	15	17	5	10	21	54
17%		Tiere		5	38	8	16	5	5	14	10	0	24	68
19%		Wetten		16	12	18	20	33	35	12	3	20	17	38
22%	Garten	Blumen & Pflanzen		18	58	9	22	25	12	16	15	22	20	61
20%		Garten- u. Landschaftsgestaltung		12	54	16	24	45	15	18	10	0	22	51
15%		Gartenbedarf u. -geräte	*Sample zu gering*	0	33	0	33	33	0	0	33	0	33	55
24%		Schwimmbad u. Teichbau	*Sample zu gering*	25	75	25	50	25	50	0	0	0	25	47
22%	Gastgewerbe	Abendunterhaltung		23	12	20	11	35	14	22	12	15	12	58
16%		Kaffee u. Kuchen		19	8	12	15	18	16	8	15	5	25	42
21%		Speiselokale		16	33	15	24	33	18	16	10	10	27	51
23%		Catering		12	22	21	33	33	24	24	4	25	5	45
15%	Genußmittel	Getränke		8	33	12	12	12	18	12	8	12	8	46
16%		Lebensmittel		11	42	16	14	10	16	11	6	14	10	51
24%		Service	*Sample zu gering*	33	33	33	33	0	33	0	33	33	33	49
15%		Tabak		5	8	8	18	8	16	0	10	20	5	76
18%	Geschenkartikel			25	45	13	16	38	8	5	6	5	12	44
28%	Gesundheit	Ärzte, Fachärzte, Apotheken, Krankenhäuser		16	85	22	24	12	21	15	7	25	22	46
24%		Diverse Gesundheitseinrichtungen		18	72	20	22	11	18	13	4	20	20	42
17%		Krankenpflegeartikel		12	65	14	25	8	12	10	3	13	14	55
24%		Medizinische Beratungsstellen		16	75	15	24	12	21	14	5	16	18	51
21%		Optiker		8	65	12	32	14	10	8	8	10	15	62
22%		Pharmazie		13	90	24	30	8	15	9	4	5	13	49
19%	Kinder	Kinder- u. Babyausstattung	*Sample zu gering*	0	25	0	25	50	0	25	25	0	25	77
24%		Kinderbetreuung		25	25	16	35	45	28	22	12	12	24	41
28%		Glaubensgemeinschaften		33	67	28	8	8	5	60	8	22	0	61
33%	Kunst und Kultur	Bildende Künste		18	42	24	11	100	0	33	10	24	85	69
33%		Darstellende Künste		33	26	25	9	95	10	45	18	22	68	42
27%		Literatur		16	25	33	10	100	8	25	5	26	60	61
30%		Musik		30	22	28	5	85	10	24	6	18	78	65
28%		Kulturmanagement		16	45	26	33	65	45	21	10	25	36	46
21%	Landwirtschaft & Forstwirtschaft			8	75	15	36	22	28	11	15	18	15	59
27%	Medien	Print		16	55	18	33	54	25	27	4	20	22	55
27%		Film, Funk & Fernsehen		18	45	16	35	51	25	25	3	33	25	39
21%		Internet		6	75	17	26	65	15	33	5	10	23	45
19%	Mode	Accesoires / Schmuck		8	62	12	12	26	10	13	6	28	13	57
17%		Bekleidung		11	38	11	14	24	12	11	7	10	10	60
18%		Bekleidung / Dienstleister		5	42	16	20	25	14	8	4	0	11	63
20%	öffentliche Verwaltung	Exekutive		20	45	22	18	15	12	8	15	16	12	65
26%		Jurisprudenz	*Sample zu gering*	29	71	43	14	14	29	14	0	0	14	52
26%		Legislative		22	35	33	22	33	28	18	28	33	12	36
22%		Assozierte Institutionen, Vereine, Sonstiges		19	28	25	12	22	15	28	12	15	18	55
36%		Diplomatie		27	65	50	10	75	16	33	40	65	21	42

Statistische Auswertung erhobener Parameter

Die Angaben erfolgen in % der zur Analyse herangezogenen Interviews. Die Prozentzahlen geben an, bei wievielen Prozent der analysierten Interviews der angeführte Parameter genannt wurde und als bedeutend für die vorliegende Karriere interpretiert werden konnte. Die angeführten 22 Parameter sind die häufigst genannten Parameter. Der erste Prozentwert ist der Mittelwert der Zeilenwerte.

Mittelwert	Branche	Bereich	Anmerkung	Flexibilität	Man muß wissen, was man will	Kommunikationsfähigkeit	Konfliktfähigkeit	Teamfähigkeit	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	Klarheit & Durchsetzungsvermögen	soziale Fertigkeiten	Chancen erkennen und nutzen	Voller Arbeitseinsatz	Dauerhafte Höchstleistungen
25%	Politik	politische Parteien		33	11	26	38	21	17	15	43	26	25	8
21%	Dienstleistungen	Lebens- u. Sozialberatung		28	8	38	28	8	14	14	48	12	22	15
20%		Sonstiges 8 to 8		22	21	18	18	14	17	20	25	18	24	16
25%		Call Center	*Sample zu gering*	22	22	33	33	11	11	22	33	22	22	22
21%	Reisen	Camping, Safari, Expedition		16	15	12	12	0	23	26	10	9	9	10
23%		Reisebüros, -veranstalter		17	16	25	14	25	20	22	35	14	13	8
22%		Tourismusunternehmen		17	11	21	14	12	24	24	22	12	16	11
23%		Unterbringung, Hotels, Pensionen		20	11	30	11	25	13	20	26	8	22	8
18%	Schönheit	Kosmetika		10	13	38	12	8	17	8	22	5	16	12
22%		Kosmetika/Dienstleister		23	16	41	18	10	12	6	45	4	25	22
17%	Spielwaren	Spielwaren, 8üroartikel		9	11	18	13	5	13	5	28	15	45	12
36%	Sport	8allsport	*Sample zu gering*	38	25	8	25	38	13	8	13	25	25	25
28%		Kampfsport, Schiessen	*Sample zu gering*	50	17	0	33	0	17	0	17	17	17	33
54%		Leichtathletik	*Sample zu gering*	100	100	0	0	0	100	0	0	0	100	100
42%		Rennsport	*Sample zu gering*	40	40	0	40	40	20	20	20	20	40	40
32%		Sonstiges		31	35	6	15	20	20	11	13	22	25	50
28%		Wassersport	*Sample zu gering*	18	27	9	9	18	18	9	18	9	18	36
53%		Wintersport	*Sample zu gering*	100	100	0	0	100	100	0	100	0	100	100
25%	Transport & Verkehr			34	16	23	19	20	23	35	15	27	25	15
24%	Wohnen	Alarmanlagen u. Sicherheitssysteme		23	13	21	18	10	25	28	25	16	22	12
17%		Audio, Video, Hifi - Handel		16	11	26	16	8	17	22	30	10	15	15
20%		Elektroinstallationen u. 8eleuchtung		21	9	18	14	8	18	25	18	8	24	22
20%		Gas, Wasser, Heizung, Sanitär, Klimatechnik		12	8	26	15	4	23	20	18	9	25	14
18%		Haus- u. Küchengeräte		11	9	28	12	8	18	16	22	5	12	16
25%		Immobilien u. Immobilienverwaltung		13	35	34	23	6	14	33	33	16	33	12
18%		Möbel u. Einrichtungsgegenstände		19	11	22	13	20	12	15	25	8	22	14
19%		Raumaustattung		34	22	24	13	12	13	18	24	5	24	12
18%		Sanitäreinrichtung	*Sample zu gering*	33	11	22	22	11	22	11	22	11	22	11
18%		Service		28	13	23	16	22	15	12	28	12	20	16
25%		Parkett	*Sample zu gering*	25	0	25	25	25	25	0	50	0	50	0
21%	Ziviltechniker			11	4	12	10	3	17	10	21	5	24	20
26%	Design			3	33	23	5	5	10	0	0	15	18	15
23%	Industrie	Maschinenbau, Werkzeugbau		15	11	12	12	12	21	22	25	18	24	24
23%		Metallverarbeitende Industrie		12	10	13	13	16	20	24	17	16	25	25
24%		Papierindustrie		11	12	18	11	12	18	30	19	9	28	22
24%		Technische Industrie		16	11	11	12	14	19	18	12	22	26	25
23%		Umwelttechnik, Kunststofftechnik & Recycling		21	10	20	14	15	18	22	18	15	22	25
23%		Industrie, Erzeugung allgemein		14	11	17	12	15	19	20	17	17	24	24
21%	Handel	Import/Export u. Handel allgemein		26	6	28	28	22	19	18	20	18	22	14
22%	Sonstiges			28	15	23	19	18	16	21	24	14	22	16

				Selbstbewußtsein	Fachwissen	Intelligenz	Pragmatismus	Originalität statt Imitation	Planung und Steuerung	Motivation / Motivationsfähigkeit	Loyalität*	Organisationskulturen kennen	Spaß an der Tätigkeit	Ich bin nicht erfolgreich
25%	Politik	politische Parteien		24	22	25	8	24	22	32	33	42	24	40
21%	Dienstleistungen	Lebens- u. Sozialberatung		16	33	22	16	15	12	18	10	8	19	51
20%		Sonstiges 8 to 8		14	36	14	18	26	14	25	3	19	14	54
25%		Call-Center	*Sample zu gering*	11	67	33	33	11	33	33	0	0	22	47
21%	Reisen	Camping, Safari, Expedition		8	55	18	18	50	50	20	25	18	24	42
23%		Reisebüros, -veranstalter		15	65	16	24	28	35	15	3	16	15	58
22%		Tourismusunternehmen		16	45	15	25	33	45	35	4	15	13	54
23%		Unterbringung, Hotels, Pensionen		11	58	18	25	25	38	33	9	16	23	57
18%	Schönheit	Kosmetika		10	45	22	12	24	22	11	6	12	14	56
22%		Kosmetika/Dienstleister		18	55	24	18	28	28	15	10	3	17	38
17%	Spielwaren	Spielwaren, Büroartikel		12	22	21	16	12	16	12	3	5	13	64
36%	Sport	Ballsport	*Sample zu gering*	13	88	38	63	63	50	38	13	13	88	73
28%		Kampfsport, Schiessen	*Sample zu gering*	33	17	33	50	67	17	33	0	0	83	75
54%		Leichtathletik	*Sample zu gering*	0	100	0	100	0	100	100	0	100	100	80
42%		Rennsport	*Sample zu gering*	40	100	60	60	60	20	100	20	0	80	68
32%		Sonstiges		25	25	55	65	42	33	50	6	5	86	70
28%		Wassersport	*Sample zu gering*	18	27	27	55	45	45	45	9	18	73	75
53%		Wintersport	*Sample zu gering*	0	0	100	100	0	0	100	0	0	100	66
25%	Transport & Verkehr			13	35	21	42	25	50	18	4	25	13	43
24%	Wohnen	Alarmanlagen u. Sicherheitssysteme		12	85	24	35	22	32	16	5	10	15	51
17%		Audio, Video, Hifi - Handel		8	45	13	21	14	12	5	6	5	11	58
20%		Elektroinstallationen u. Beleuchtung		14	62	18	32	18	24	8	8	5	12	61
20%		Gas, Wasser, Heizung, Sanitär, Klimatechnik		8	65	17	33	12	25	12	10	8	13	57
18%		Haus- u. Küchengeräte		12	52	13	35	14	24	11	4	7	15	63
25%		Immobilien u. Immobilienverwaltung		22	55	22	28	16	27	24	8	15	10	71
18%		Möbel u. Einrichtungsgegenstände		16	35	15	22	24	16	10	3	6	18	59
19%		Raumaustattung		15	25	12	23	33	11	12	8	7	17	56
18%		Sanitäreinrichtung	*Sample zu gering*	11	33	11	33	11	22	11	0	0	11	52
18%		Service		15	35	13	31	13	24	5	3	0	13	48
25%		Parkett	*Sample zu gering*	0	50	25	50	25	25	0	25	50	25	54
21%	Ziviltechniker			25	85	65	33	5	21	15	3	0	26	44
26%	Design			33	18	14	8	100	0	100	0	15	95	53
23%	Industrie	Maschinenbau, Werkzeugbau		12	88	33	38	16	28	12	4	13	10	58
23%		Metallverarbeitende Industrie		11	85	35	36	12	36	11	3	22	8	61
24%		Papierindustrie		8	75	42	39	15	35	10	2	25	9	68
24%		Technische Industrie		10	82	48	40	16	34	12	3	26	11	59
23%		Umwelttechnik, Kunststofftechnik & Recycling		8	78	40	33	18	32	13	6	18	10	56
23%		Industrie, Erzeugung allgemein		9	75	42	35	15	32	11	3	20	10	57
21%	Handel	Import/Export u. Handel allgemein		16	35	28	28	24	12	16	5	17	14	56
22%	Sonstiges			15	45	24	30	25	21	16	10	11	15	52

Umgang mit Niederlagen

Daß mit dem Erfolg auch Niederlagen einhergehen, ist schließlich ebenfalls ein Ergebnis der Befragung. So werden sie entweder als alltägliche Erfahrung oder als allgemeines Phänomen angeführt beziehungsweise mitunter auch als tiefer Einschnitt im Lebenslauf erlebt. In diesem Sinne werden Niederlagen als Lernprozeß und Chance, künftig Fehler zu vermeiden, gesehen: „Mißerfolg ist eine Chance, es beim nächsten Mal besser zu machen." (Henry Ford). Sie sind notwendig und Teil des Erfolgs: Mißerfolge „als Spuren, die (einen) wieder auf ein Sprungbrett brachten" (Goeudevert 1998, 101). Mitunter werden Niederlagen aber auch verdrängt oder daraus Strategien entwickelt, beispielsweise Projekte nicht weiter zu verfolgen. Daneben wird angeführt, daß auch aus Niederlagen und damit Fehlern anderer gelernt werden kann: „Heute weiß ich, warum ein Mißerfolg mitunter mehr Aufmerksamkeit erweckt als ein Erfolg. Erfolgreich ist man nur mit einer guten Mannschaft, beim Mißerfolg hingegen steht man meist alleine da, er läßt aber zugleich auch die Fähigkeiten und Unfähigkeiten des einzelnen deutlicher hervortreten und dessen Persönlichkeitsprofil klarer erkennen." (Goeudevert 1996, 120).

Branchen-, berufs- und geschlechtsspezifische Charakteristika

Auf den ersten Blick

Zur Wissenschaftlichkeit

Die vorliegende Enzyklopädie des Erfolges soll, wie schon dargestellt, einen Überblick über Lebenslauf und Erfolgsfaktoren einiger erfolgreicher Persönlichkeiten aus Gesellschaft, Politik und Wirtschaft geben.
Die einschlägige Literatur zum Thema Erfolg ist von sehr unterschiedlicher Qualität. Ein Problem scheint dann zu bestehen, genügend relevante und vor allem eindeutig zuordenbare Informationen zu erhalten. Im folgenden finden sich daher auch nur vorläufige Erkenntnisse, die sich zum kleineren Teil aus der Literatur und zum größeren Teil aus der Analyse der insgesamt rund 8000 vorliegenden Interviews ergaben. Die gewählte qualitative Analyseform stellt dabei das Einmalige der befragten Personen in den Vordergrund und läßt damit Trendaussagen, aber aus wissenschaftstheoretischer Sicht keine Verallgemeinerungen zu.

Frauen im Berufsleben

Statistisch zeigt sich, daß Frauen in Führungspositionen unterrepräsentiert sind. Das ist in allen Bereichen der Gesellschaft so, seien es Universitäten oder multinationale Konzerne. Im österreichischen „Wirtschaftsforum für Führungskräfte", der Standesvertretung der österreichischen ManagerInnen, stehen den rund 100 weiblichen Mitgliedern 2.500 männliche gegenüber, wobei lediglich acht der weiblichen Mitglieder in der ersten Führungsebene tätig sind. Dieses Bild entspricht leider noch immer einem internationalen Trend (Diem-Wille 1996, 165). Die angesprochene Situation ist zum Großteil auf historische Entwicklungen zurückzuführen. Im Zuge der Industrialisierung sowie der Herausbildung der bürgerlichen Gesellschaft und ihrer Ideale zum Frauenleben wurden die Frauen aus dem Erwerbsleben hinausgedrängt. Lediglich die Ausnahmen konnten weiterhin selbständig für ihren Lebensunterhalt aufkommen. Wenn Frauen im Arbeitsleben akzeptiert waren, dann nur in unterbezahlten Bereichen, die zumeist keiner Berufsausbildung bedurften. Erst im Laufe des 20. Jahrhunderts gelang es wieder einer größeren Zahl, sich beruflich zu emanzipieren (Diem-Wille 1996, 166-178). In Führungspositionen sind sie allerdings bis heute rar, da ihnen meist Charaktereigenschaften zugewiesen werden, die sie für derartige Herausforderungen als ungeeignet erscheinen lassen: geringes Durchsetzungsvermögen, die Neigung, Konflikte zu vermeiden (weil ihnen Harmonie wichtiger ist) und zu wenig Selbstvertrauen (weil sie lieber in der zweiten Reihe stehen). Sie werden als „Cinderellakomplex" oder „Selbstblockierung" zusammengefaßt. Die Analyse der Interviews im Rahmen der vorliegenden Enzyklopädie des Erfolges zeigt allerdings ein anderes Bild: Erfolgreiche Frauen präsentieren sich großteils selbstbewußt, konfliktfähig und durchsetzungsstark. Es gibt auch andere als die oben angeführten, in herkömmlicher Literatur oft zitierten Studien, die dieses Bild bestätigen. Aus ihnen geht hervor, daß viele dieser Frauen schon sehr früh von ihren Eltern gefördert wurden. Auch separate Edukation in der Schule spielt eine große (für die Entwicklung der Frau meist positive) Rolle. Erfolgreiche Frauen waren zumeist Einzelkinder oder die ältesten unter ihren Geschwistern. Sie identifizieren sich sehr stark mit ihrem Beruf und sind oft nicht bereit, diesen für Ehe und Familie aufzugeben. Auffallend dabei ist, daß die befragten Frauen Probleme, die mit der Vereinbarkeit von Beruf und Familie zusammenhängen, viel stärker als die befragten Männer in den Interviews zum Ausdruck bringen (zu den Ergebnissen dieser Studien vgl. Diem-Wille 1996, 189-191). Das heißt, daß die diesbezügliche „Doppelbelastung" oder „Mehrarbeit" zur Angelegenheit der Frauen gemacht wird, die dazu angehalten sind, dieses Problem alleine zu lösen.

Soziale Herkunft

Die soziale Herkunft erfolgreicher Personen spiegelt zum Großteil Ergebnisse aus der Elitenforschung wider: Gesellschaftlicher Einfluß reproduziert sich tendenziell selbst. Die meisten Erfolgreichen kommen aus der Mittelschicht, wobei es noch eher bei Männern vorkommen kann, daß sie von einer sozial niedrigeren in eine privilegierte(re) Position gelangen. Bei TopmanagerInnen fällt oft auf, daß sie aus ökonomisch selbständigen Familien kommen und in ihrem Angestelltenverhältnis die ideale Möglichkeit sehen, sich im wirtschaftlichen Wettkampf zu bewähren, ohne dafür direkt persönliches oder auch finanzielles Risiko einzugehen (Diem-Wille 1996, 179).[3]

Bildungsniveau

In bezug auf die formalen Anforderungskriterien für Spitzenpositionen unterstreichen Untersuchungen, daß dafür BerufseinsteigerInnen mit höherem Bildungsabschluß favorisiert werden. Doch scheinen Unternehmen immer wieder bereit zu sein, darauf zu verzichten und auch Personen z.B. ohne Hochschulabschluß für das Upper-Management eine Chance zu geben. Damit werden unkonventionelle Karrieren möglich (Diem-Wille 1996, 194).

(Weiterführende) Literatur

Aiginger, Karl (1995) Von der Mitte aus, auf dem Weg nach vorne Österreichs Wirtschaft in den 1980er und 1990er Jahren In: Sieder, Reinhard/Steinert, Franz/ Tálos, Emmerich (Hg) Österreich 1945-1995 Gesellschaft Politik Kultur Verlag für Gesellschaftskritik, 268-278.

Aiginger, Karl (1996) Wirtschaftsstandort Österreich In Brandstaller, Trautl (Hg.). Österreich 2 ½. Anstösse zur Strukturreform Deuticke, 105-126.

Aiginger, Karl (1997) Industriepolitik. In Dachs, Herbert et al (Hg) Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik Manz, 557-566.

AMS Intranet-Info vom 9 10.1998

Beer, Elisabeth/Ederer, Brigitte/Goldmann, Wilhelmine et al. (1991) Wem gehört Österreichs Wirtschaft wirklich? Orac

Bellak, Christian/Clement, Werner/Hofer, Reinhold (1994) Wettbewerbs- und Strukturpolitik In Nowotny, Ewald/Winkler, Georg (Hg) Grundzüge der Wirtschaftspolitik Österreichs Manz, 120-154

Bosch, Gerhard (1998) Das Ende von Arbeitszeitverkürzungen? Zum Zusammenhang von Arbeitszeit, Einkommen und Beschäftigung In: WSI Mitteilungen (6) 1998, 345-359.

Butschek, Felix (1996) Statistische Reihen zur österreichischen Wirtschaftsgeschichte Die österreichische Wirtschaft seit der Industriellen Revolution WIFO

Diem-Wille, Gertraud (1996) Karrierefrauen und Karrieremänner. Eine psychoanalytisch orientierte Untersuchung ihrer Lebensgeschichte und Familiendynamik Westdeutscher Verlag

Dirninger, Christian (1995) Entwicklungslinien und Strukturelemente der österreichischen Wirtschaftspolitik in der Zweiten Republik In: Ders (Hg.) Wirtschaftspolitik zwischen Konsens und Konflikt. Einsichten und Einblicke in die Strukturen und Abläufe der Wirtschaftspolitik der Zweiten Republik Böhlau, 9-57

Docekal, Josef (1995) Österreichs Wirtschaft im Überblick 95/96 Die österreichische Wirtschaft und ihre internationale Position in Grafiken, Tabellen und Kurzinformationen Wien, Wirtschaftsstudie des Österreichischen Gesellschafts- und Wirtschaftsmuseums

EIM Small Business and Research Consultancy (1997). Das Europäische Beobachtungsnetz fur KMU Fünfter Jahresbericht Bericht an die DG XXIII der Kommission der EU des ENSR (European Network for SME Research) und EIM Small Business and Research Consultancy.

Goeudevert, Daniel (1998) Wie ein Vogel im Aquarium Aus dem Leben eines Managers. Rowohlt

Gross, Werner (1997) Karriere(n) in der Krise Die seelischen Kosten des beruflichen Aufstieges Dt. Psychologen-Verlag

Krainer, Heinrich/ Eisenwort, Walter/ Müller, Christian (1997) Erfolg durch Forschung Forscher. Firmen Fakten Signum.

Lauber, Volkmar (1997) Wirtschafts- und Finanzpolitik In Dachs, Herbert et al (Hg) Handbuch des politischen Systems Österreichs Die Zweite Republik. Manz, 545-556

Nonaka, Ikujiro,/ Takeuchi, Hirotaka (1995) The Knowledge Creating Company How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation Oxford University Press

Oelsnitz, Dietrich von der (1998) Als Marktpionier zu dauerhaftem Erfolg In: Havard Businessmanager, 20(4), 24 31.

Peters, T (1992) Jenseits der Hierarchien Liberation Management

Peters, T. (1993) Big is out. Wie groß darf ein marktnahes Unternehmen sein? Harvard Businessmanager (3), 93-104

Peters, T. (1995) Das Tom Peters Seminar Management in chaotischen Zeiten

Sandgruber, Roman (1995) Ökonomie und Politik Österreichische Wirtschaftsgeschichte vom Mittelalter bis zur Gegenwart Ueberreuter

Sandgruber, Roman (1996) Der "lange Schatten" der osterreichischen Wirtschaftspolitik In Politik und Ökonomie Wirtschaftspolitische Handlungsspielraume Österreichs Informationen zur politischen Bildung, Nr 11/1996, 43-55.

Statistisches Handbuch/Jahrbuch für die Republik Österreich, diverse Ausgaben.Wien

Weber, Fritz (1997). Die wirtschaftliche Entwicklung In: Dachs, Herbert et al (Hg) Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik Manz, 25-39

Wimmer, Rudolf/Domayer, Ernst/Oswald, Margit et al (1996) Familienunternehmen - Auslaufmodell oder Erfolgstyp? Gabler

WK - Wirtschaftskammer Österreichs (1995) Jahrbuch der österreichischen Wirtschaft 1994 Statistiken Wien.

Branchenspezifika

a) Die Befragten wurden auch nach einander verwandten Branchengruppen, in denen sie tätig sind, analysiert Diese wurden für die Analyse in folgende Gruppen zusammengefaßt

* Finanzdienstleistungen	* Kunst und Kultur
* Werbung	* Unternehmensberatung
* Öffentliche Verwaltung und assoziierte Institutionen	
* Bildung	* Gewerbe
* Gastgewerbe	* Technik
* Jurisprudenz	* Gesundheit
* Politik	* Handel

b) Innerhalb dieser Branchen wurde das Alter der Befragten für die Interpretation hervorgehoben, um eventuell darauf basierende Charakteristiken damit in Zusammenhang bringen zu können Im großen und ganzen zeigte sich, daß es aus allen unten angeführten Altersgruppen InterviewpartnerInnen gab, die Mehrheit sich aber auf die Gruppen 2, 3 und 4 verteilte.

* Gruppe 1 21-30jährigen	* Gruppe 2 31-40jährigen
* Gruppe 3 41-50jährigen	* Gruppe 4: 51-60jährigen
* Gruppe 5 61-70jährigen	* Gruppe 6 70+jährigen

c) Auch der geschlechtsspezifische Aspekt fand in der Analyse Berücksichtigung Es wurde versucht, typisch männliche beziehungsweise weibliche Charakteristika bei der Erfolgsanalyse aufzuspüren und sie in den Kontext der Interviewten zu stellen.

d) Formale Bildungsabschlüsse der Befragten waren weitere Indikatoren, die in die Interpretationen einflossen. Das Spektrum reichte vom Lehrabschluß bis zur Promotion

e) Außerdem schien es wichtig, zwischen Selbständigkeit und Angestelltenverhältnis zu unterscheiden, um hier eventuell unterschiedliche Anforderungsprofile für das Einschlagen des einen oder anderen Weges herauszukristallisieren

f) Schließlich wurden die Unternehmen, in denen die Befragten arbeiten beziehungsweise die sie besitzen, nach Klein-, Mittel-, Groß- und Superbetrieben unterschieden Als Kleinbetriebe werden Unternehmen mit maximal zehn

MitarbeiterInnen bezeichnet, Mittelbetriebe sind solche mit elf bis hundert MitarbeiterInnen, Großbetriebe haben 101-500 MitarbeiterInnen, Superbetriebe mehr als 500

g) Für die Analyse des Erfolges wurden vor allem die Antworten auf folgende Fragen herangezogen

* Was ist für Sie Erfolg?
* Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?
* Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft beziehungsweise Motivation?
* Was ist für Sie eine Niederlage?
* Wie gehen Sie damit um?
* Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?
* Haben Sie Hobbies? Welche?

Im letzten Kapitel der Analyse: „Signifikanzen - Die haufigsten Antworten" finden sowohl eine exemplarische Auflistung der auffällig oft geäußerten Ansichten, als auch eine statistische Aufbereitung der Häufigkeiten je Branche.

Finanzdienstleistungen - Immobilien

In dieser Kategorie wurden Personen, die in folgenden Branchen arbeiten befragt: Banken und Versicherungen, Vermögensverwaltung, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Kreditkarteninstitute sowie Immobilien und Realitäten.
Diese Branchen werden alle als Prozeßkulturen bezeichnet. Hier wird alles registriert, dokumentiert und kontrolliert, minimale Fehler haben folgenschwere

Branchenprofil-Kreditwesen

10%	Flexibilität	15%	Dauerhafte Höchstleistungen
17%	Man muß wissen, was man will	15%	Selbstbewußtsein
		45%	Fachwissen
17%	Kommunikationsfähigkeit	18%	Intelligenz
18%	Konfliktfähigkeit	26%	Pragmatismus
18%	Teamfähigkeit	25%	Originalität statt Imitation
23%	Entscheidungsfähigkeit & sicherheit	36%	Planung und Steuerung
		13%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
30%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	2%	Loyalität und Ihre Grenzen
10%	soziale Fertigkeiten	26%	Organisationskulturen kennen
12%	Chancen erkennen & nutzen	13%	Spaß an der Tätigkeit
15%	Voller Arbeitseinsatz	30%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil-Versicherungswesen

9%	Flexibilität	8%	Dauerhafte Höchstleistungen
11%	Man muß wissen, was man will	18%	Selbstbewußtsein
		55%	Fachwissen
21%	Kommunikationsfähigkeit	16%	Intelligenz
11%	Konfliktfähigkeit	24%	Pragmatismus
12%	Teamfähigkeit	33%	Originalität statt Imitation
26%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	25%	Planung und Steuerung
		24%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
25%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	1%	Loyalität und Ihre Grenzen
42%	soziale Fertigkeiten	21%	Organisationskulturen kennen
14%	Chancen erkennen & nutzen	10%	Spaß an der Tätigkeit
18%	Voller Arbeitseinsatz	33%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Auswirkungen, das Streben nach Absicherung ist ein wesentlicher Faktor. Darüber hinaus zeichnen sich große Betriebe dieser Branche durch eine steile Hierarchie, Statussymbole, hohe Gehälter, überdurchschnittliche Betonung gepflegter Umgangsformen und ordentlicher Kleidung aus.
Die Altersstruktur der Befragten ist sehr breit gefächert zwischen 21 und 94, aber die meisten Befragten waren zwischen 41 und 60 Jahre alt, was sich aus der Organisationsstruktur der betrachteten Betriebe ergibt. Mit dem Alter und der Erfahrung ist es bei überdurchschnittlicher Leistung möglich, höhere Positionen im Unternehmen zu erlangen. Die Ausbildungswege der Befragten lassen eine zunehmende Tendenz zu Hochschulabschlüssen erkennen. Trotzdem sind die abgeschlossenen Ausbildungen noch sehr vielfältig. Die

Branchenprofil-Finanzberater

29%	Flexibilität	11%	Dauerhafte Höchstleistungen
38%	Man muß wissen, was man will	33%	Selbstbewußtsein
		35%	Fachwissen
38%	Kommunikationsfähigkeit	33%	Intelligenz
28%	Konfliktfähigkeit	22%	Pragmatismus
6%	Teamfähigkeit	38%	Originalität statt Imitation
18%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	24%	Planung und Steuerung
		33%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
40%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	0%	Loyalität und Ihre Grenzen
56%	soziale Fertigkeiten	10%	Organisationskulturen kennen
21%	Chancen erkennen & nutzen	24%	Spaß an der Tätigkeit
33%	Voller Arbeitseinsatz	41%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Geschlechterverteilung spiegelt ein krasses Mißverhältnis zwischen Männern und Frauen wider. Es herrscht ein signifikantes Ungleichgewicht – nur etwa zehn Prozent der gehobenen Positionen in diesem Bereich werden von Frauen eingenommen. Selbständig sind in dieser Kategorie vor allem Vermögensberater, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer sowie Immobilienmakler. Es ist auffällig, daß nur wenige FirmengründerInnen in dieser Sparte zu finden sind. Meist handelt es sich um die Übernahme des elterlichen Betriebes oder die Übernahme des Betriebes, bei dem man beschäftigt war. Diese Betriebe sind Klein- und Mittelbetriebe, während Banken und Versicherungen in der

Branchenprofil-Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

23%	Flexibilität	15%	Dauerhafte Höchstleistungen
20%	Man muß wissen, was man will	15%	Selbstbewußtsein
		85%	Fachwissen
23%	Kommunikationsfähigkeit	12%	Intelligenz
9%	Konfliktfähigkeit	28%	Pragmatismus
12%	Teamfähigkeit	33%	Originalität statt Imitation
21%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	33%	Planung und Steuerung
		8%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
25%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	10%	Loyalität und Ihre Grenzen
20%	soziale Fertigkeiten	20%	Organisationskulturen kennen
9%	Chancen erkennen & nutzen	18%	Spaß an der Tätigkeit
22%	Voller Arbeitseinsatz	32%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Regel in die Kategorie der Groß- und Superbetriebe fallen. Auch unter den Selbständigen finden sich mehr Männer als Frauen. Die überwiegende Mehrzahl der Befragten ist verheiratet und hat Kinder, wobei die befragten Frauen weniger oft verheiratet sind und wenn, nur ein bis zwei Kinder haben. Auf die Frage nach

der Definition von Erfolg erhält man sehr unterschiedliche Antworten. Die einen sehen Erfolg als einen gelungenen Ausgleich im Spannungsfeld zwischen Politik auf der einen und Wirtschaft und Banken auf der anderen Seite und im Aufbau eines guten dienstleistungsorientierten Teams, andere sehen mehr die innere Befriedigung etwas geleistet und einen entsprechenden Lebensstandard erreicht zu haben. Generell wird vor allem im Banken- und Versicherungsbereich politische Unabhängigkeit immer wieder an prominenter Stelle genannt. Die Definition von Erfolg als Zielerreichung zieht sich durch. Aber auch immaterielle Dinge werden genannt. Zum Beispiel Anerkennung und positives Feedback generell. Besonders die Beachtung neuer Ideen und der Möglichkeit ihrer Umsetzung und damit die Möglichkeit „etwas zu bewegen" werden geschätzt. In enger Verbindung dazu steht das Bedürfnis, sich am Arbeitsplatz wohl zu fühlen und in einem guten, kommunikativen und ehrlichen Team zu arbeiten. Damit geht eine starke Betonung der Gestaltungs- und Entscheidungsfreiheiten als Teil der Definition von Erfolg einher. Dahinter steht meist ein Bedürfnis nach positiver Anerkennung und das Bestreben etwas zu tun, mit dem man sich identifizieren kann. Das umfaßt auch das Gefühl, „mit sich im Reinen zu sein". Das beinhaltet aber auch, mit den eigenen Kräften verantwortlich umzugehen, was ein abgeklärteres Verhältnis zu Geld und Status bedeutet. Auffällig ist, daß diese Ansicht auch von jüngeren Befragten immer öfter geäußert wird. Hier kommt auch der Unterschied zwischen dem meßbaren, objektiven Erfolg, der als wirtschaftlicher beziehungsweise finanzieller Erfolg bezeichnet wird, und dem subjektiven, nicht meßbaren Erfolg persönlichen Wohlbefindens und persönlicher Zufriedenheit zum Ausdruck. Nur wenige definieren Erfolg exklusiv als „besser, schneller, effizienter" als die KollegInnen beziehungsweise KonkurrentInnen zu sein. Es geht den meisten Befragten mehr um die Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben. Obwohl die Definitionen von Erfolg sehr vielfältig und auch vielschichtig sind, sind die Erfolgsrezepte sehr ähnlich. An erster Stelle steht zumeist die Formulierung klarer Ziele und eine langfristige Planung zu deren Umsetzung. Das wird begleitet von hohem Fachwissen und der Bereitschaft sich ständig weiterzubilden. Besonders im Bankenbereich fällt zudem auf, daß hier auch noch unkonventionelle Karrieren möglich waren und Personen bei entsprechender Weiterbildung vom Schalterbeamten zum Direktor aufsteigen konnten. Einen wesentlichen Faktor stellt hier das ausgebaute interne Weiterbildungssystem der Banken und Versicherungen dar. Bei den jüngeren unter den Befragten spielen Studium und Auslandsaufenthalte allerdings schon eine große Rolle. Ganz oben auf der Liste der Erfolgsfaktoren steht auch die Fähigkeit, ein gutes Team aufzubauen, das heißt Kommunikation und Motivation der Mitarbeiter gut zu beherrschen.

Branchenprofil-Immobilienmakler, Immobilienverwaltung

13%	Flexibilität	12%	Dauerhafte Höchstleistungen
35%	Man muß wissen, was man will	22%	Selbstbewußtsein
		55%	Fachwissen
34%	Kommunikationsfähigkeit	22%	Intelligenz
23%	Konfliktfähigkeit	28%	Pragmatismus
6%	Teamfähigkeit	16%	Originalität statt Imitation
14%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	27%	Planung und Steuerung
		24%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
33%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	8%	Loyalität und Ihre Grenzen
33%	soziale Fertigkeiten	15%	Organisationskulturen kennen
16%	Chancen erkennen & nutzen	10%	Spaß an der Tätigkeit
33%	Voller Arbeitseinsatz	71%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Das bedeutet auch Humor - „Schmäh" - und „soziale Mehrsprachigkeit" zu besitzen. Nicht weniger wichtig sind persönliche Eigenschaften wie Genauigkeit, Pünktlichkeit, Ehrlichkeit vor allem gegenüber den Kunden, Ausgeglichenheit sowie Belastbarkeit, Kreativität, Zielstrebigkeit, Engagement und Risikofreude. Auch die Nähe zu Informationen ist wichtig, um voranzukommen. Hat man eine Führungsposition erreicht, ist es wichtig, die neue Machtfülle gezielt und mit Augenmaß einzusetzen. Besonders die Aufrechterhaltung eines loyalen Umfeldes und der Aufbau eines guten, leistungsorientierten Teams ist hier von Bedeutung. Gerade dann ist es wichtig, auch ein Vorbild zu sein. Alldem liegt natürlich Ehrgeiz, Disziplin und Fleiß, der Wille zum Erfolg genauso wie Freude und Interesse an der Arbeit zugrunde. Geduld, Glück und Zufall werden von vielen Befragten immer wieder genannt, obwohl gerade hier auch betont wird, daß es nicht reicht „zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu sein", man muß auch seine Chancen schnell zu erkennen wissen, und sie auch ergreifen. Niederlagen werden als Chance zu lernen gesehen, wobei es sich nicht immer um eigene Niederlagen handeln muß. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist auch, aus den Fehlern anderer zu lernen. Niederlagen werden vor allem als das Verfehlen von Zielen definiert. Aber auch als „mißbrauchtes Vertrauen", Ungerechtigkeit oder Torpedierung durch andere. Viele sehen sie als unbedingt mit Erfolg verbunden. Der Umgang mit Niederlagen ist nicht leicht - er unterscheidet sich allerdings. Während die einen sich neu orientieren, versuchen es die anderen nach eingehender Manöverkritik noch einmal. Gemeinsam ist allerdings allen, nicht überhastet zu reagieren, sondern meist noch einmal „darüber zu schlafen", um dann ruhig und sachlich die Situation bewerten zu können. Woraus schöpfen die Befragten die Kraft und Motivation, sich den Herausforderungen eines erfolgreichen (Berufs-)Lebens zu stellen? Hier wird immer wieder die Familie als ruhender Pol und Rückzugsgebiet genannt. Aber auch die Fähigkeit, aus der eigenen Arbeit die Kraft für neue Herausforderungen zu ziehen, ist sehr stark ausgeprägt. In engem Zusammenhang damit steht die Tatsache, daß die meisten, egal ob Männer oder Frauen, aus der Anerkennung und positivem Feedback der KollegInnen und Klienten Kraft schöpfen. Aber auch die Fähigkeit, sich am eigenen Schopf aus dem Sumpf zu ziehen, wird immer wieder angeführt. Natur, Kunst, Sport, Begegnung mit Menschen, ein vielfältiges privates Umfeld und ähnliches, also ausgleichende Formen der Freizeitgestaltung, tragen auch wesentlich zur Aufrechterhaltung von Kraft und Motivation im Beruf bei. Nur wenige geben ihren religiösen Glauben als Kraftquelle an. Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Branchenindex", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

Kunst und Kultur

Folgende Berufsfelder wurden in dieser Kategorie zusammengefaßt: DesignerInnen, FotografInnen, GrafikerInnen, MalerInnen, ArchitektInnen, Theaterschaffende, JournalistInnen und MedienmitarbeiterInnen allgemein sowie VerlegerInnen und HändlerInnen mit Kunstgegenständen. Diese werden aufgrund einer gemeinsamen Organisationskultur in einer Kategorie zusammengefaßt behandelt. In Branchen wie Mode, Kunst, Film, Journalismus etc. herrscht meist eine Alles-oder-nichts-Kultur. Diese ist durch hohes Tempo, jugendliches und extravagantes Aussehen, (scheinbar) extrovertiertes und emotionales Auftreten, den stetigen Drang nach Neuem, „Stars", Einkommen, Macht und Prestige gekennzeichnet. Die Befragten dieser Gruppe sind zwischen 20 und über 90 Jahre alt. Die Ausbildungswege sind sehr unterschiedlich und in keiner Weise zu verallgemeinern. Auch hier sind signifikant mehr Männer als Frauen vertreten. Das Verhältnis liegt etwa bei 2:1. Die meisten haben Kinder,

Branchenprofil-Bildende Künste

8%	Flexibilität	100%	Dauerhafte Höchstleistungen
37%	Man mu8 wissen,	18%	Selbstbewußtsein
	was man will	42%	Fachwissen
33%	Kommunikationsfähigkeit	24%	Intelligenz
6%	Konfliktfähigkeit	11%	Pragmatismus
6%	Teamfähigkeit	100%	Originalität statt Imitation
31%	Entscheidungsfähigkeit &	0%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	33%	Motivation bzw
12%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	10%	Loyalität und ihre Grenzen
15%	soziale Fertigkeiten	24%	Organisationskulturen kennen
21%	Chancen erkennen & nutzen	85%	Spaß an der Tätigkeit
50%	Voller Arbeitseinsatz	69%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil-Darstellende Künste

11%	Flexibilität	66%	Dauerhafte Höchstleistungen
41%	Man muß wissen,	33%	Selbstbewußtsein
	was man will	26%	Fachwissen
34%	Kommunikationsfähigkeit	25%	Intelligenz
34%	Konfliktfähigkeit	9%	Pragmatismus
26%	Teamfähigkeit	95%	Originalität statt Imitation
11%	Entscheidungsfähigkeit &	10%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	45%	Motivation bzw
22%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	18%	Loyalität und ihre Grenzen
21%	soziale Fertigkeiten	22%	Organisationskulturen kennen
24%	Chancen erkennen & nutzen	88%	Spaß an der Tätigkeit
28%	Voller Arbeitseinsatz	42%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

aber nur knapp die Hälfte der Befragten ist verheiratet. Sowohl bei Frauen als auch bei den Männern halten sich selbständig und unselbständig Beschäftigte ungefähr die Waage. Bei den unselbständig Beschäftigten herrschen Groß- und Superbetriebe vor, bei den Selbständigen Klein- und Ein-Mann/Frau-Betriebe. Auch die Interviewten in dieser Kategorie definieren Erfolg vor allem mit den Worten Zielerreichung, wirtschaftlich und persönlich, Ideenverwirklichung und Anerkennung oder Bekanntheit und Respekt in der Öffentlichkeit. Zufriedenheit, sich selbst treu zu bleiben und Freude an der Arbeit sind weitere Facetten. Auch Gesundheit und allgemeines Wohlbefinden werden hier genannt. Die Wichtigkeit der Mitarbeiter wird naturgemäß eher von Personen geäußert, die in großen oder auch kleinen Teams arbeiten. Erreichte Ziele werden dabei oft als Teamleistung dargestellt. Ohne Team kann der/die einzelne nichts erreichen. Wirtschaftliche Sicherheit und die Erreichung hoher Lebensqualität sind Themen, die alle beschäftigen, ersteres jedoch besonders selbständige KleinunternehmerInnen. Diese schätzen aber auch die flexible Zeiteinteilung, die mit der Selbständigkeit verbunden ist. Besonders in Berufen wie der Schauspiel- oder Ballettkunst ist es für die Befragten auch wichtig, ihr Wissen weiterzugeben. Sie sehen etwaigen Erfolg ihrer SchülerInnen dann auch als ihren eigenen an. Die Faktoren des Erfolges sind vor allem die Klärung von (Teil)zielen, Motivation, Talent, Kompetenz und Erfahrung, Beharrlichkeit und Disziplin, Risikobereitschaft sowie Nischen zu finden und diese zu besetzen, Teamgeist, Toleranz, Geduld und natürlich Ehrgeiz. Man muß den

Branchenprofil - Literatur

3%	Flexibilität	15%	Dauerhafte Höchstleistungen
36%	Man muß wissen,	16%	Selbstbewußtsein
	was man will	25%	Fachwissen
46%	Kommunikationsfähigkeit	33%	Intelligenz
10%	Konfliktfähigkeit	10%	Pragmatismus
3%	Teamfähigkeit	100%	Originalität statt Imitation
13%	Entscheidungsfähigkeit &	8%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	25%	Motivation bzw
40%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	5%	Loyalität und ihre Grenzen
16%	soziale Fertigkeiten	26%	Organisationskulturen kennen
9%	Chancen erkennen & nutzen	80%	Spaß an der Tätigkeit
24%	Voller Arbeitseinsatz	61%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Musik

22%	Flexibilität	66%	Dauerhafte Höchstleistungen
27%	Man muß wissen,	30%	Selbstbewußtsein
	was man will	22%	Fachwissen
37%	Kommunikationsfähigkeit	28%	Intelligenz
13%	Konfliktfähigkeit	5%	Pragmatismus
42%	Teamfähigkeit	85%	Originalität statt Imitation
14%	Entscheidungsfähigkeit &	10%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	24%	Motivation bzw
15%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	6%	Loyalität und ihre Grenzen
12%	soziale Fertigkeiten	18%	Organisationskulturen kennen
25%	Chancen erkennen & nutzen	78%	Spaß an der Tätigkeit
25%	Voller Arbeitseinsatz	65%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Print

44%	Flexibilität	25%	Dauerhafte Höchstleistungen
23%	Man muß wissen,	16%	Selbstbewußtsein
	was man will	55%	Fachwissen
29%	Kommunikationsfähigkeit	18%	Intelligenz
17%	Konfliktfähigkeit	33%	Pragmatismus
35%	Teamfähigkeit	54%	Originalität statt Imitation
17%	Entscheidungsfähigkeit &	25%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	27%	Motivation bzw
23%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	4%	Loyalität und ihre Grenzen
16%	soziale Fertigkeiten	20%	Organisationskulturen kennen
21%	Chancen erkennen & nutzen	22%	Spaß an der Tätigkeit
24%	Voller Arbeitseinsatz	55%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Film, Funk, Fernsehen

47%	Flexibilität	16%	Dauerhafte Höchstleistungen
26%	Man muß wissen,	18%	Selbstbewußtsein
	was man will	45%	Fachwissen
34%	Kommunikationsfähigkeit	16%	Intelligenz
21%	Konfliktfähigkeit	35%	Pragmatismus
31%	Teamfähigkeit	51%	Originalität statt Imitation
14%	Entscheidungsfähigkeit &	25%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	25%	Motivation bzw
25%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	3%	Loyalität und ihre Grenzen
25%	soziale Fertigkeiten	33%	Organisationskulturen kennen
14%	Chancen erkennen & nutzen	25%	Spaß an der Tätigkeit
16%	Voller Arbeitseinsatz	39%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Kulturmanagement

39%	Flexibilität	15%	Dauerhafte Höchstleistungen
16%	Man muß wissen, was man will	16%	Selbstbewußtsein
		45%	Fachwissen
34%	Kommunikationsfähigkeit	26%	Intelligenz
24%	Konfliktfähigkeit	33%	Pragmatismus
18%	Teamfähigkeit	65%	Originalität statt Imitation
14%	Entscheidungsfähigkeit & sicherheit	45%	Planung und Steuerung
		21%	Motivation bzw Motivationsfähigkeit
25%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	10%	Loyalität und Ihre Grenzen
19%	soziale Ferfigkeiten	25%	Organisationskulturen kennen
24%	Chancen erkennen & nutzen	36%	Spaß an der Tätigkeit
28%	Voller Arbeitseinsatz	46%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Erfolg wollen und bei seinen Entscheidungen bleiben. Gradlinigkeit ist in einer schnellebigen Branche ein nicht zu unterschätzender Erfolgsfaktor. All das nützt gerade in Branchen wie diesen nichts, wenn man es nicht versteht, sich darzustellen. Man muß viele Leute kennen und es schaften, überall eingeladen zu werden. Nur so kommt man an die nötigen Informationen heran. Zudem ist das Werbemittel der Mundpropaganda hier extrem wichtig. Das bedeutet auch, daß langfristig nur Qualität siegt. Das erforderf fehlerfreie Arbeit und unbedingten Einsatz sowie „harfe Arbeit auch am Wochenende". Besonders wichtig sind Kreativität und Innovationsfähigkeit sowie ständige Lernbereitschaft in einer schnellebigen Branche wie Film und Journalismus. Aber auch in „langsameren" Branchen wie Grafik oder Verfag muß man immer auf der Höhe der Zeit sein, um KonkurrentInnen überflügeln zu können. Doch auch die Befragten dieser Gruppe betonen immer wieder die Wichtigkeit, seine eigenen (körperlichen) Grenzen zu kennen. Die Bodenhaftung nicht zu verlieren, ist ein weiterer wichtiger Faktor. Glück und Zufall sind ebenfalls nie wegzudenken – allerdings ist jeder seines eigenen Glückes Schmied. Wer die sich bietenden Chancen nicht ergreift, ist selbst schuld.

Zielverfehlungen werden als Niederlagen angesehen. Ebenso Ideen nicht verwirklichen zu können, etwas nicht zu verstehen oder von einer MitbewerberIn überflügelt zu werden. Derarfige Erfahrungen werden meist als zum Erfolg gehörend akzeptierf. Man versucht, daraus zu lernen und sich neue Ziele zu stecken. Wichtig ist es, keine Angst vor Niederlagen zu haben. In sich selbst zu ruhen, ist eine wichtige Motivationsgrundlage. Daneben ist auch fur viele Befragte dieser Kategorie die Darstellung der Familie als Rückzugsgebiet und ruhender Pol richtig. Freunde spielen ebenfalls eine wichtige Rolle. Spaß an der Arbeit und dem daraus resultierenden Erfolg sowie Anerkennung sind ebenfalls für viele Ansporn und Kraftquelle. Daruber hinaus sind sportliche Betätigung, die Natur zu genießen und eine grundlegend positive Lebenseinstellung sehr hilfreich. Es gilt den jeweils passenden Ausgleich zwischen Privat- und Berufsleben zu finden. Dabei helfen auch Hobbies wie Sporf, Kunst, Musik und Natur. Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Branchenindex", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

Werbung

Die Befragten der Werbebranche werden insofem extra behandelt, da sie recht zahlreich in unserer Stichprobe vertreten sind und daher eine gesonderfe Analyse sinnvoll scheint. Integriert wurden hier Werbeagenturen, Kommunikationsplanung, Erlebnismarketing, Kongreß- und Messeservice sowie Pressebetreuung. Auch in diesen Branchen herrscht meist eine Alles-oder-Nichts-Kultur. Diese ist durch hohes Tempo, jugendliches und extravagantes Aussehen, (scheinbar) extrovertiertes und emotionales Auftreten, den stetigen Drang nach Neuem, „Stars", Einkommen, Macht und Prestige gekennzeichnet. Zum Zeitpunkt der Erhebung waren die meisten Interviewten zwischen 30 und 50 Jahren alt, wobei die Bandbreite insgesamt zwischen 24 und 68 Jahren liegt. Die Ausbildungswege sind sehr unterschiedlich und in keiner Weise zu verallgemeinem. Auffällig ist jedoch, daß eine größere Zahl den Hochschullehrgang für Werbung und Verkauf der Wirfschaftsuniversität Wien absolviert hat. Wieder sind Männer überrepräsentiert – hier etwa im Verhaltnis 2:1. Die meisten sind verheiratet. Während die Männer aber durchaus auch mehr als zwei Kinder haben, hatten nur wenige der befragten Frauen überhaupt Kinder. Das Verhältnis zwischen Selbständigen und Unselbständigen liegt klar auf der Seite der Selbständigen, wobei die Frauen hier nicht schlechter abschneiden. Relativ zur Grundgesamtheit sogar besser, d.h. es sind prozentuell mehr Frauen selbständig als Männer, wenn man als Vergleich die jeweiligen GeschlechtsgenossInnen heranzieht. Insgesamt sind natürlich viel mehr Männer als Frauen selbständig. Was ist Erfolg? Einige Befragte geben hier an, daß dieser etwas sehr Persönliches und Subjektives sei, wie privates

Branchenprofil - Werbung

48%	Flexibilität	8%	Dauerhafte Höchstleistungen
20%	Man muß wissen, was man will	18%	Selbstbewußtsein
		42%	Fachwissen
43%	Kommunikationsfähigkeit	12%	Intelligenz
12%	Konfliktfähigkeit	18%	Pragmatismus
33%	Teamfähigkeit	85%	Originalität statt Imitation
18%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	14%	Planung und Steuerung
		22%	Motivation bzw Motivationsfähigkeit
20%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	6%	Loyalität und Ihre Grenzen
42%	soziale Fertigkeiten	26%	Organisationskulturen kennen
25%	Chancen erkennen & nutzen	36%	Spaß an der Tätigkeit
18%	Voller Arbeitseinsatz	30%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Glück oder ein erfülltes, interessantes Leben zu führen. Die Realisierung persönlicher Träume und persönliche Freiheit passen hier ebenfalls dazu. Diese Definition unterscheidet sich zum Teil grundlegend von dem, was gesellschaftlich als erfolgreich angesehen wird. Zufriedenheit, die mit (wirtschaftlicher) Sicherheit in engem Zusammenhang steht, wird hier ebenfalls angeführf. Aber auch der richtige Umgang mit Niederlagen wie auch sich selbst treu zu bleiben, werden als Erfolg bewerfet. Es geht darum, erfolgreich zu sein, allerdings nicht um jeden Preis. Damit geht die Definition von Erfolg als Spaß an der Arbeit einher, was naturlich auch für sich ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist. Daneben finden sich allgemein unter Erfolg verstandene Aspekte wie Zielerreichung und Realisierung von Ideen sowie Anerkennung und positives Feedback. Gefragt nach den Erfolgsrezepten geben die Befragten eine große Vielfalt von Antworten. Risikofreude, Fähigkeit, realistische Ziele zu formulieren, Neugier, der Drang, etwas bewegen zu wollen, und die Chancen zu erkennen und zu nutzen stehen ganz oben auf der Liste. Kompetent und innovativ beziehungsweise kreativ, kommunikativ, das heißt auch verhandlungsstark, belastbar, flexibel und teamfähig zu sein, sind Grundvoraussetzungen, um in der Werbebranche erfolgreich zu sein. Besonders das Team wird immer wieder betont. Daneben sind der Spaß an der Arbeit, perfekte Organisation und hundertprozentiger Service, absolute Verläßlichkeit, Korrektheit und

Berechenbarkeit unabdingbare Faktoren, die im Geschäftsablauf beachtet werden müssen. Die Qualität der Leistung muß stimmen. Dann funktioniert auch das beste Werbemittel für die Branche: die Mundpropaganda. Das bedeutet aber auch, daß es einer bestimmten Ausdauer und Zähigkeit bedarf, um langfristige Erfolge feiern zu können. Der unbedingte Wille zum Erfolg ist dafür unersetzbar. Etwas mit Gewalt erreichen zu wollen, wird allerdings auch nicht funktionieren – Geduld ist auch in dieser schnellebigen Branche die erste Tugend. Niederlagen werden auch hier als Verfehlung von gesteckten Zielen angesehen oder wenn KonkurrentInnen besser waren. Sie werden oft als persönliches Versagen angesehen, das selbstverschuldet ist. Sie gehören allerdings zum Erfolg dazu. Die meisten versuchen rational zu reagieren, das Problem zu analysieren und sich danach neue Handlungsoptionen zu überlegen. Es ist wichtig, aus Fehlern zu lernen. So können Niederlagen im Endeffekt durchaus motivierend wirken. Auch die Aktiven der Werbebranche schöpfen ihre Kraft aus dem Umgang mit Freunden und der Anerkennung im Beruf. Viele schöpfen vor allem Kraft aus ihrer Leistung im Betrieb und motivieren sich so selbst. Auch die Hobbies leisten hier einen Beitrag. Auffallend ist hier, daß, wenn Hobbies genannt werden, diese eher Tätigkeiten umfassen, die man zum Großteil alleine, aber vor allem in Ruhe tut, wie lesen, fischen, malen, Modellbauen, sammeln, Yoga, alleine sein, wandern, Tanz, kochen, gut essen, reisen, (Mannschafts)Sport, Tiere. Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Branchenindex", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

Unternehmensberatung

In dieser Gruppe werden Personal- und Managementbüros sowie Consultingunternehmen zusammengefaßt. Controlling ist ein weiterer Aspekt. Unternehmensberatungsgesellschaften zeichnen sich meist durch eine unternehmerische Organisationskultur aus. Als Besonderheiten werden hier gutes Marketingmanagement, Innovationsbereitschaft, Kreativität, Risikofreude, jeden neuen Trend nutzen, ein manchmal übertriebener Hang zum Experiment genannt. Die zum Teil unübersichtliche Spektrum an Angeboten, Opportunismus und nicht sehr geordnetes Personalmanagement können allerdings zu Problemen führen.
Die Befragten dieser Gruppe waren zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 25 und 80 Jahre alt. Männer sind in diesem Tätigkeitsfeld extrem vorherrschend (5:1). Kaum eine Frau schafft hier den Einstieg. Rund zwei Drittel der Befragten der Stichprobe sind selbständig tätig. Bezüglich der Ausbildung herrschen PsychologInnen und KommunikationsberaterInnen sowie kaufmännische

Branchenprofil - Unternehmensberatung

44 %	Flexibilität	20 %	Dauerhafte Höchstleistungen
33 %	Man muß wissen, was man will	25 %	Selbstbewußtsein
		33 %	Fachwissen
46 %	Kommunikationsfähigkeit	38 %	Intelligenz
16 %	Konfliktfähigkeit	22 %	Pragmatismus
41 %	Teamfähigkeit	35 %	Originalität statt Imitation
15 %	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	36 %	Planung und Steuerung
		25 %	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
23 %	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	8%	Loyalität und ihre Grenzen
32 %	soziale Fertigkeiten	14 %	Organisationskulturen kennen
24 %	Chancen erkennen & nutzen	33 %	Spaß an der Tätigkeit
25 %	Voller Arbeitseinsatz	25 %	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Berufe vor (Akademikeranteil 66%). Zielerreichung ist wieder ein zentraler Bestandteil der Definition von Erfolg. Es findet sich ebenfalls wieder eine Zweiteilung zwischen dem subjektiven, persönlichen Erfolg der Zufriedenheit und eines glücklichen Privatlebens und dem objektiv meßbaren Erfolg, ein ertragreiches Unternehmen zu führen. Ein Befragter definierte subjektiven Erfolg als Wechselspiel zwischen Erwartungen, Zielen und Zielerreichung, während objektiver Erfolg davon bestimmt sei, was die Mehrheit darunter versteht. Die Erfüllung eigener Träume ist sicherlich unter den subjektiven Erfolgsbegriff einzuordnen ebenso wie Anerkennung und Ausgeglichenheit. Das Erreichen von Verantwortung und eines angemessenen Einkommens kann als objektives Erfolgskriterium angesehen werden. Der Wille, etwas zu erreichen, sowie die konsequente Umsetzung der eigenen Ziele sind zwei der wichtigsten Erfolgsfaktoren. Man muß sich flexibel auf neue Herausforderungen einstellen können, Ideen entwickeln und phantasiereich seine Dienstleistung zu verkaufen verstehen. Dazu bedarf es der Ehrlichkeit, Gradlinigkeit, Beharrlichkeit, Disziplin, Genauigkeit und vor allem eines guten Teams. Besonders der letzte Punkt wird immer wieder betont. Motivation der eigenen Person und der MitarbeiterInnen ist ein nicht zu vernachlässigender Erfolgsfaktor. Um die KundInnen motivieren zu können, bedarf es darüber hinaus eines stark verkaufs- und kundenorientierten Verhaltens, das auf spezielle Anforderungen eingeht. Fachwissen ist hier unabdingbar. Glück gehört natürlich auch dazu. Niederlagen sind generell Zielverfehlungen, insbesondere unzufriedene Kunden oder einen Auftrag überhaupt nicht zu bekommen. Niederlagen wurden von den Befragten dieser Gruppe besonders stark lediglich auf das Berufsleben bezogen. Die Ursachenbehebung und Neuorientierung als Teil eines durch Niederlagen bedingten Lernprozesses werden als Strategien zur Bewältigung angeführt. Das Motto könnte sein: "I can´t direct the wind, but I can adjust the sails."
Familie und Freunde sind auch für viele in dieser Gruppe der Ort der Entspannung und des Krafttankens. Andere motivieren sich selbst durch ihre Ideen und Wünsche und manche entspannen sich beim Sport. Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Branchenindex", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

Öffentliche Verwaltung und assoziierte Institutionen

In dieser Kategorie wurden Angestellte folgender Institutionen zusammengefaßt: Ämter der Bundes- und Landesregierungen, Österreichische Nationalbibliothek, Geologische Bundesanstalt, ÖSTAT, gemeinnützige Genossenschaften, Kammern, Gewerkschaften u.ä. Das Alter der Befragten der Stichprobe liegt zwischen 21-79 Jahren, wobei über die Hälfte zwischen 51 und 60 Jahre alt sind, was auch als Hinweis auf die Hierarchiestruktur dieser Institutionen verstanden werden kann. In den betrachteten Institutionen ist die Unterrepräsentierung von Frauen in Führungspositionen frappierend. (Allgemeines Verhältnis 4:1)
Die Mehrzahl der Befragten ist verheiratet. Während aber Männer zumeist Kinder und durchaus auch mehrere haben, hat nur eine der befragten Frauen Kinder. Ein großer Teil der Befragten hat ein Studium abgeschlossen, alle anderen absolvierten einschlägige Ausbildungen. Alle Befragten sind unselbständig beschäftigt. Was ist Erfolg? Die Palette der Antworten ist auch hier wieder vielfältig. Zu allererst wird Erfolg als Zielerreichung gesehen und als Möglichkeit, Vorstellungen und Pläne umsetzen zu können und zum guten Ruf der Firma beizutragen. Damit gehört zum Erfolg auch die Fähigkeit, sich realistische Ziele zu setzen. Gute menschliche Beziehungen am Arbeitsplatz und Mitglied eines guten Teams zu sein, zählen ebenfalls dazu. Die gerechte Führung eines Teams ist ebenso ein Erfolg wie das Erreichen einer

Branchenprofil - Exekutive

8%	Flexibilität	15%	Dauerhafte Höchstleistungen
18%	Man muß wissen, was man will	20%	Selbstbewußtsein
		45%	Fachwissen
22%	Kommunikationsfähigkeit	22%	Intelligenz
21%	Konfliktfähigkeit	18%	Pragmatismus
15%	Teamfähigkeit	15%	Originalität statt Imitation
23%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	12%	Planung und Steuerung
		8%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
31%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	15%	Loyalität und Ihre Grenzen
18%	soziale Fertigkeiten	16%	Organisationskulturen kennen
12%	Chancen erkennen & nutzen	12%	Spaß an der Tätigkeit
15%	Voller Arbeitseinsatz	66%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Legislative

23%	Flexibilität	8%	Dauerhafte Hochstleistungen
31%	Man muß wissen, was man will	22%	Selbstbewußtsein
		35%	Fachwissen
17%	Kommunikationsfähigkeit	33%	Intelligenz
31%	Konfliktfähigkeit	22%	Pragmatismus
22%	Teamfähigkeit	33%	Originalität statt Imitation
33%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	28%	Planung und Steuerung
		18%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
20%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	28%	Loyalität und Ihre Grenzen
22%	soziale Fertigkeiten	33%	Organisationskulturen kennen
21%	Chancen erkennen & nutzen	12%	Spaß an der Tätigkeit
33%	Voller Arbeitseinsatz	36%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Assozierte Institutionen, Vereine, Sonst.

10%	Flexibilität	11%	Dauerhafte Höchstleistungen
32%	Man muß wissen, was man will	19%	Selbstbewußtsein
		28%	Fachwissen
23%	Kommunikationsfähigkeit	25%	Intelligenz
30%	Konfliktfähigkeit	12%	Pragmatismus
26%	Teamfähigkeit	22%	Originalität statt Imitation
29%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	15%	Planung und Steuerung
		28%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
15%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	12%	Loyalität und Ihre Grenzen
24%	soziale Fertigkeiten	15%	Organisationskulturen kennen
8%	Chancen erkennen & nutzen	18%	Spaß an der Tätigkeit
15%	Voller Arbeitseinsatz	56%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Führungsposition. Erfolg wird daher auch als Verpflichtung angesehen, die nächste Herausforderung mit gleichem Engagement zu lösen und das beste zu leisten. In diesem Fall sind Anerkennung und positives Feedback ebenfalls Teil des Erfolges. Auch der Erfolg der anderen wird als eigener angesehen, wenn man dazu beigetragen hat. Für manche ist Erfolg aber schlicht die Fähigkeit, glücklich zu sein und eine sinnvolle Tätigkeit zu verrichten. Klare und realistische Zieldefinitionen, Interesse und Neugierde, Fachkompetenz, Bereitschaft zu stetem Weiterlernen und rasche Auffassungsgabe, Kommunikations- und Motivationsfähigkeit, Teamgeist, Selbstvertrauen sind einige der wichtigsten Voraussetzungen für Erfolg. Hinzu kommen Disziplin,

Branchenprofil - Diplomatie

47%	Flexibilität	20%	Dauerhafte Hochstleistungen
11%	Man muß wissen, was man will	27%	Selbstbewußtsein
		65%	Fachwissen
48%	Kommunikationsfähigkeit	50%	Intelligenz
43%	Konfliktfähigkeit	10%	Pragmatismus
32%	Teamfähigkeit	75%	Originalität statt Imitation
18%	Entscheidungsfähigkeit & sicherheit	16%	Planung und Steuerung
		33%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
10%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	40%	Loyalität und Ihre Grenzen
75%	soziale Fertigkeiten	65%	Organisationskulturen kennen
25%	Chancen erkennen & nutzen	21%	Spaß an der Tätigkeit
12%	Voller Arbeitseinsatz	42%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Beharrlichkeit, Verläßlichkeit, Entschlossenheit, Zielstrebigkeit, organisatorische Talente und wie immer etwas Gluck und Freude an der Herausforderung. Es ist wichtig, Verantwortung übernehmen zu wollen und Probleme (rasch) lösen zu können. Taktieren ist eine schlechte Strategie, Geduld ist meist das Gebot der Stunde. Niederlagen sind vielfältiger Natur. Zum einen wiederum das Verfehlen von Zielen, aber auch fehlendes Feedback, fehlende Synergien und MitarbeiterInnen nicht motivieren zu können. Allgemein werden auch Unehrlichkeit, Mißtrauen und Intrigen anderer als Niederlage angesehen. Man muß dann vor allem Abstand gewinnen und daraus lernen, gegebenenfalls einen neuen Weg suchen oder auch sein Verhalten ändern. Es ist in jedem Fall wichtig, hier nicht stehenzubleiben. Kraft und Motivation schöpfen viele aus der Familie und durch den Kontakt mit Freunden. Aber auch eine allgemein positive Lebenseinstellung, mit sich selbst im Reinen zu sein und physische und psychische Belastbarkeit spielen hier eine Rolle. Der Erfolg selbst ist natürlich auch eine Antriebsfeder. Natur, Sport und andere Hobbies wie Lesen, Musik und Reisen üben ebenfalls positiven Einfluß auf viele aus. Manche schöpfen auch aus ihrem Glauben Kraft. Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Branchenindex", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

Bildung

Hier wird ein breites Spektrum erfaßt. Zum einen die staatlichen Bildungsinstitutionen Schule und Universität/Fachhochschule, daneben aber auch private Sprach- und Nachhilfeschulen sowie Museen, die wegen ihres Selbstverständnisses als Teil der Volksbildung hier eingeordnet werden. Die Befragten waren zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 32 und 95 Jahre alt, es bestand allerdings ein deutliches Übergewicht der 51- bis 60jährigen. Auch hier sind die Männer gegenüber den Frauen mit 3:1 überrepräsentiert. Auch unter den Selbständigen dieser Gruppe finden sich mehr Männer, wobei der Anteil der unselbständig Beschäftigten eindeutig überwiegt. Die Mehrzahl der befragten Männer ist verheiratet und hat Kinder. Bei den Frauen ist ca. die Halfte verheiratet und ebenso viele haben Kinder. Betrachtet man die Ausbildung der interviewten Personen, so ist festzustellen, daß die überwiegende Mehrheit einen Hochschulabschluß vorweisen kann – Nichtakademiker sind in diesem Aufgabenfeld eine Seltenheit. Erfolg wird von den Beschäftigten der verschiedenen Bildungsinstitutionen mit unterschiedlichen Gewichtungen definiert. Universitätsbedienstete und LehrerInnen betonen oft stark ihre Unabhängigkeit und Weisungsungebundenheit, was bei ersteren nicht selten mit dem Forschungsgebiet in Zusammenhang steht (z.B. Atomphysiker).

Branchenprofil - Bildungsservice

15%	Flexibilität	12%	Dauerhafte Höchstleistungen
11%	Man muß wissen,	20%	Selbstbewußtsein
	was man will	33%	Fachwissen
21%	Kommunikationsfähigkeit	11%	Intelligenz
11%	Konfliktfähigkeit	22%	Pragmatismus
16%	Teamfähigkeit	25%	Originalität statt Imitation
8%	Entscheidungsfähigkeit &	24%	Planung und Steuerung
	sicherheit	10%	Motivation bzw.
35%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	2%	Loyalität und Ihre Grenzen
41%	soziale Fertigkeiten	17%	Organisationskulturen kennen
9%	Chancen erkennen & nutzen	16%	Spaß an der Tätigkeit
17%	Voller Arbeitseinsatz	45%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Grundbildung

13%	Flexibilität	13%	Dauerhafte Höchstleistungen
12%	Man muß wissen,	22%	Selbstbewußtsein
	was man will	35%	Fachwissen
23%	Kommunikationsfähigkeit	12%	Intelligenz
13%	Konfliktfähigkeit	16%	Pragmatismus
7%	Teamfähigkeit	15%	Originalität statt Imitation
11%	Entscheidungsfähigkeit &	28%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	5%	Motivation bzw.
38%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	0%	Loyalität und Ihre Grenzen
48%	soziale Fertigkeiten	15%	Organisationskulturen kennen
5%	Chancen erkennen & nutzen	14%	Spaß an der Tätigkeit
16%	Voller Arbeitseinsatz	48%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Wissenschaftliche Institute, Forschung

13%	Flexibilität	15%	Dauerhafte Höchstleistungen
33%	Man muß wissen,	8%	Selbstbewußtsein
	was man will	85%	Fachwissen
16%	Kommunikationsfähigkeit	45%	Intelligenz
7%	Konfliktfähigkeit	10%	Pragmatismus
24%	Teamfähigkeit	55%	Originalität statt Imitation
11%	Entscheidungsfähigkeit &	11%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	33%	Motivation bzw.
10%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	2%	Loyalität und Ihre Grenzen
22%	soziale Fertigkeiten	16%	Organisationskulturen kennen
19%	Chancen erkennen & nutzen	42%	Spaß an der Tätigkeit
25%	Voller Arbeitseinsatz	43%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Museen, Archive

11%	Flexibilität	8%	Dauerhafte Höchstleistungen
13%	Man muß wissen,	12%	Selbstbewußtsein
	was man will	68%	Fachwissen
11%	Kommunikationsfähigkeit	8%	Intelligenz
6%	Konfliktfähigkeit	16%	Pragmatismus
9%	Teamfähigkeit	48%	Originalität statt Imitation
14%	Entscheidungsfähigkeit &	8%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	8%	Motivation bzw.
10%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	4%	Loyalität und Ihre Grenzen
12%	soziale Fertigkeiten	16%	Organisationskulturen kennen
12%	Chancen erkennen & nutzen	30%	Spaß an der Tätigkeit
10%	Voller Arbeitseinsatz	55%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Generell betonen sie, daß es ein Erfolg ist, das zum Beruf gemacht zu haben, was am meisten interessiert und zufriedenstellt. Der Spaß an der Arbeit steht im Vordergrund, aber auch gesellschaftliche und finanzielle Anerkennung werden als Teil des Erfolges genannt. Die Betreiber privater Bildungsinstitutionen und ihre Angestellten sowie jene, die in Museen arbeiten, definieren Erfolg wieder primär als Zielerreichung. Auch hier kommt dem Aspekt der persönlichen Zufriedenheit im Beruf und der gelungenen Kombination von Beruf und Privatleben große Bedeutung zu (Selbstverwirklichung). Hier kommt aber auch der Aspekt des Neuen starker zur Geltung. Innovationsfähigkeit und seiner Zeit voraus zu sein, Trends zu setzen, sind wesentliche Bestandteile der Definition des Erfolges. Anerkennung in finanzieller und persönlicher Hinsicht ist ebenso wichtig. Wenn es um die Frage der Gründe für Erfolg geht, ist die zuvor geschilderte Teilung nicht mehr so stark zu beobachten. Die klare und frühzeitige Zieldefinition, Fleiß, Begabung und Talent, stete Weiterbildung sowie der Wille zum Erfolg, Engagement und Ausdauer sind für alle Befragten gleichermaßen wichtig. Auch das Gespür für Entwicklungen und die damit verbundene Innovationsfähigkeit, Kreativität und Phantasie sind bedeutend. Während bei den Universitätsbediensteten die eigene Arbeit und deren Ausgestaltung sowie deren Umfeld als Erfolgsfaktoren gesehen werden, was durch die dort herrschenden Arbeitsbedingungen zu erklären ist, messen die anderen Befragten dieser Kategorie der Frage des Teams und seiner Bildung zentrale Bedeutung zu. Glück und Zufall, aber auch sich bietende Chancen zu ergreifen, werden auch hier als wesentliche Faktoren des Erfolges betrachtet. Niederlagen werden je nach Arbeitsbereich sehr unterschiedlich aufgefaßt. Während für die einen politisch basierte Kameren oder unbegründete politische Entscheidungen als Niederlage erfahren werden, ist es für andere die Verfehlung selbst gesteckter Ziele oder das Aufgeben der eigenen Traume. Niederlagen werden aber auch umfassender definiert, z.B. als verlorener Kampf um Natur und Kultur. Es ist hier sehr stark zu erkennen, daß Niederlagen einerseits sehr individuell und andererseits im gleichen Atemzug sehr umfassend gesehen werden. Der Verlust schützenswerter natürlicher sowie kultureller Umgebung ist, zumindest für alle direkt betroffenen Personen, eine Niederlage, allerdings nur selten im beruflichen Umfeld. Was den Umgang mit Niederlagen betrifft, herrscht wieder Einigkeit: sie gehören zum Erfolg dazu und sind als Lernprozesse positiv zu betrachten, da sie die Möglichkeit zum Überdenken der eigenen Ziele geben und Veränderungen möglich werden. Woher nehmen die Befragten ihre Kraft und Motivation für ihre erfolgreiche Berufslaufbahn? Zum Teil aus der Arbeit und dem ungebrochenen Interesse daran sowie aus der Faszination

Branchenprofil - Weiterbildung

15%	Flexibilität	12%	Dauerhafte Hochstleistungen
18%	Man muß wissen,	25%	Selbstbewußtsein
	was man will	45%	Fachwissen
33%	Kommunikationsfähigkeit	14%	Intelligenz
23%	Konfliktfähigkeit	18%	Pragmatismus
12%	Teamfähigkeit	36%	Originalität statt Imitation
9%	Entscheidungsfähigkeit &	16%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	18%	Motivation bzw.
40%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	4%	Loyalität und Ihre Grenzen
38%	soziale Fertigkeiten	25%	Organisationskulturen kennen
11%	Chancen erkennen & nutzen	25%	Spaß an der Tätigkeit
18%	Voller Arbeitseinsatz	55%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

selbst, zum Teil aus einer gesunden Lebensführung. Manche beziehen auch aus ihrem Glauben Kraft. Auch die Familie und die Freunde als Refugium zum Krafttanken werden hier genannt. Für Hobbies bleibt hier offenbar noch weniger Zeit als anderswo. Die befragten Personen geben aber am häufigsten verschiedene Sportarten, die Familie und auch sehr ruhige Tätigkeiten wie wandern, basteln oder schlafen an. Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Branchenindex", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

Gewerbe

Gewerbebetriebe sind laut Gewerbeordnung Unternehmen, die mit Ausnahme der Urproduktion (Land- und Forstwirtschaft, Fischerei und Bergbau), der Freien Berufe, der rein künstlerischen und wissenschaftlichen Betätigung, der Hauswirtschaft, des Beamtendienstes und der Tätigkeit in öffentlichen oder gemeinnützigen Betrieben für den dauernden Erwerb tätig sind. Hier handelt es sich im engeren Sinn um Unternehmen, die im Gegensatz zur Industrie im Rahmen eines Handwerks oder Kleingewerbes Produkte be- und verarbeiten. Um die Übersichtlichkeit dieses Kapitels zu wahren, ist die Gruppe Gewerbebetriebe in verschiedene Untergruppen unterteilt worden. Sie wurden folgendermaßen zusammengefaßt:

Branchenprofil - Optiker

21 %	Flexibilität	12%	Dauerhafte Höchstleistungen
12 %	Man muß wissen, was man will	8%	Selbstbewußtsein
		65%	Fachwissen
36 %	Kommunikationsfähigkeit	12%	Intelligenz
11 %	Konfliktfähigkeit	32%	Pragmatismus
10 %	Teamfähigkeit	14%	Originalität statt Imitation
34 %	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	10%	Planung und Steuerung
		8%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
10 %	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	8%	Loyalität und Ihre Grenzen
45 %	soziale Fertigkeiten	10%	Organisationskulturen kennen
11 %	Chancen erkennen & nutzen	15%	Spaß an der Tätigkeit
16 %	Voller Arbeitseinsatz	62%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

* *für den Haus- und Heimbedarf* Hier finden sich RahmenbildnerInnen, TürenherstellerInnen, GlaserInnen, TapeziererInnen, SchlosserInnen, LeuchtenherstellerInnen, Bürsten- und PinselerzeugerInnen, SchildermacherInnen, (Elektro-) InstallateurInnen, MechanikerInnen und WerkzeugmacherInnen sowie Kfz Mechanikerlnnen und SchlosserInnen

* *für den körperlichen Bedarf* Hier finden sich OptikerInnen, BandagistInnen, LederwarenherstellerInnen, KürschnerInnen, SchneiderInnen, FriseurInnen, KosmetikerInnen und FleischerInnen

* *für den kulturellen Bedarf* Hier finden sich DruckerInnen und PapierherstellerInnen,GoldschmiedInnen, MusikinstrumentenbauerInnen und KunstgießerInnen

* Gewerbebetriebe für den Haus- und Heimbedarf

In diesem Bereich waren die für die Analyse berücksichtigten Frauen stark unterrepräsentiert. Sie finden sich als Schlosserinnen, Leuchtenherstellerinnen und Tapeziererinnen. Der Großteil der Befragten ist männlich. Das Alter der Interviewten zum Zeitpunkt der Erhebung bewegte sich zwischen 25 und 86 Jahren. Sie hatten alle in ihrem jeweiligen Bereich zumindest eine abgeschlossene Lehre beziehungsweise die Gesellenprüfung absolviert. Knapp die Hälfte von ihnen erwarb darüber hinaus den Meistertitel und vereinzelt hatten die Befragten auch eine höhere Schule (Allgemeinbildende Höhere Schule, Handelsakademie oder Höhere Technische Lehranstalt) abgeschlossen. Die meisten Interviewten in der Gruppe der 21- bis 40jährigen waren weder verheiratet noch hatten sie Kinder. Die darauf folgenden Generationen der 41jährigen und älteren hingegen lebten zumeist in Ehe und hatten Kinder. Meist sind die Befragten selbständige Unternehmer mit Klein- oder Mittelbetrieben. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere die Weiterbildung, lebensbegleitendes Lernen und Fachwissen in den Vordergrund rücken. Arbeitseinsatz, Disziplin, innere Kraft und Selbstmotivation (Ehrgeiz), Flexibilität, Selbstbeherrschung und -vertrauen, Risikobereitschaft, Fleiß, Kreativität, Konsequenz, positives Denken und Spaß am Beruf sowie Spezialisierung wurden als weitere Erfolgsindikatoren genannt.

Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Branchenindex", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

* Gewerbebetriebe für den körperlichen Bedarf

Branchenprofil - Kosmetika, Dienstleister

23 %	Flexibilität	22%	Dauerhafte Höchstleistungen
16 %	Man muß wissen, was man will	18%	Selbstbewußtsein
		55%	Fachwissen
41 %	Kommunikationsfähigkeit	24%	Intelligenz
18 %	Konfliktfähigkeit	18%	Pragmatismus
10 %	Teamfähigkeit	28%	Originalität statt Imitation
12 %	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	28%	Planung und Steuerung
		15%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
6%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	10%	Loyalität und Ihre Grenzen
45 %	soziale Fertigkeiten	3%	Organisationskulturen kennen
4%	Chancen erkennen & nutzen	17%	Spaß an der Tätigkeit
25 %	Voller Arbeitseinsatz	38%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

In diesem Bereich gab es unter den für die Analyse herangezogenen Interviewpartnern mehr Frauen als Männer. Sie finden sich als Friseurinnen, Kosmetikerinnen, Fußpflegerinnen und Schneiderinnen. Die Männer hingegegen waren in der orthopädischen Produktion (Bandagisten) und Lederwarenmanufaktur oder als Optiker, Fleischer und Kürschner tätig. Das Alter der InterviewpartnerInnen bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 26 und 89 Jahren und war ziemlich gleich verteilt. Von der Ausbildung

Branchenprofil - Bekleidung, Dienstleister

21 %	Flexibilität	15%	Dauerhafte Hochstleistungen
9%	Man muß wissen, was man will	5%	Selbstbewußtsein
		42%	Fachwissen
37 %	Kommunikationsfähigkeit	16%	Intelligenz
20 %	Konfliktfähigkeit	20%	Pragmatismus
10 %	Teamfähigkeit	25%	Originalität statt Imitation
13 %	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	14%	Planung und Steuerung
		8%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
10 %	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	4%	Loyalität und Ihre Grenzen
33 %	soziale Fertigkeiten	0%	Organisationskulturen kennen
5%	Chancen erkennen & nutzen	11%	Spaß an der Tätigkeit
17 %	Voller Arbeitseinsatz	63%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

her schlossen fast alle nach der Lehre die Meisterprüfung ab. Nur sehr wenige hatten ein Diplom oder die AHS-Matura. Der Großteil der Befragten war verheiratet und hatte auch Kinder. Fast alle Befragten waren Selbständige und hatten jeweils einen Kleinbetrieb. Die Betriebe der orthopädischen Produktion und der Ledermanufaktur wurden als Familienbetriebe von den Befragten übernommen. Das traf auch für einen Fußpflegesalon und eine Fleischerei zu. Alle anderen Unternehmen wurden von den Interviewten selbst gegründet. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie als wichtige Eigenschaften Bodenständigkeit, Menschlichkeit, Kommunikationsfähigkeit, Entschlossenheit, Sensibilität, Härte, Toleranz, Weitblick, Berufserfahrung, Geschaftstüchtigkeit, Ehrgeiz, Pflichtbewußtsein, Zielstrebigkeit, Selbstbewußtsein, Kreativität, Perfektion, Beständigkeit, Geduld, Fleiß und Fairneß anführten. Weiters sollte man/frau die Fähigkeiten besitzen, sich selbst Fehler einzugestehen, der Berufung zu folgen, positiv zu denken und eigene Ideen umzusetzen. Die Liebe zum Beruf wäre dabei das Um und Auf des Erfolgs. Das Spektrum war breit gefächert, wenngleich auffallend häufig nur soziale Fertigkeiten genannt wurden.

✱ Gewerbebetriebe für den kulturellen Bedarf

In diesem Bereich waren sowohl Frauen als auch Männer im Erhebungszeitraum für die Analyse herangezogen worden. Beispiele: Eine Frau befand sich im Gewerbe der Buchbinderei, die mit handgefertigtem und handgefärbtem Papier arbeitete. Die Männer waren als Drucker, Musikinstrumentenbauer und Kunstgießer tätig. Das Alter der Befragten bewegte sich zwischen 27 und 70 Jahren. Es hatten alle den Lehrabschluß und die meisten auch die Meisterprüfung für ihr Gewerbe abgeschlossen. Einige wenige absolvierten vorher auch die Matura. Fast alle waren verheiratet und hatten Kinder. Die Befragten waren fast alle Selbständige mit einem Kleinbetrieb.

Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie Risikobereitschaft, Ausdauer, Flexibilität, Ehrgeiz, Fachwissen, Durchsetzungsvermögen, Erfolgswillen, Verantwortungsbewußtsein, sympathisches Auftreten, Zähigkeit, Optimismus, Sparsamkeit, Liebe zum Beruf, Ehrlichkeit, Perfektion, Lernbereitschaft, Fähigkeit zu (Selbst-)Kritik und Konsequenz als wichtige Eigenschaften anführten. Auch die Fähigkeit, MitarbeiterInnen zu motivieren, wurde als Erfolgsindikator angegeben.

Gastgewerbe

Branchenprofil - Unterbringung, Hotels, Pensionen

20%	Flexibilität	8%	Dauerhafte Höchstleistungen
11%	Man muß wissen,	11%	Selbstbewußtsein
	was man will	58%	Fachwissen
30%	Kommunikationsfähigkeit	18%	Intelligenz
11%	Konfliktfähigkeit	25%	Pragmatismus
25%	Teamfähigkeit	25%	Originalität statt Imitation
13%	Entscheidungsfähigkeit &	38%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	33%	Motivation bzw.
20%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	9%	Loyalität und ihre Grenzen
26%	soziale Fertigkeiten	16%	Organisationskulturen kennen
8%	Chancen erkennen & nutzen	23%	Spaß an der Tätigkeit
22%	Voller Arbeitseinsatz	57%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

✱ Hotelbetriebe

In dieser Sparte wurden im Rahmen der Erhebung für die Analyse drei mal so viele Männer wie Frauen interviewt. Der Anteil der AkademikerInnen war allerdings bei den Frauen dreimal höher. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 26 und 69 Jahren. Das Ausbildungsspektrum der NichtakademikerInnen reichte von der Koch/Kellnerlehre über die Handelsschule bis zur AHS-, HTL- oder HAK-Matura. Beinahe alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Die meisten derBefragten waren unselbständig Beschäftigte und in einem mittleren oder großen Hotelbetrieb angestellt. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Spaß an der Arbeit, gesteckte Ziele erreichen, Optimismus, Aufgeschlossenheit, guten Umgang mit Menschen, Beharrlichkeit, Humor, Konsequenz und Fachwissen als wichtige Erfolgskriterien anführen.

✱ Restaurantbetriebe

Branchenprofil - Speiselokale

26%	Flexibilität	18%	Dauerhafte Höchstleistungen
8%	Man muß wissen,	16%	Selbstbewußtsein
	was man will	33%	Fachwissen
29%	Kommunikationsfähigkeit	15%	Intelligenz
9%	Konfliktfähigkeit	24%	Pragmatismus
17%	Teamfähigkeit	33%	Originalität statt Imitation
12%	Entscheidungsfähigkeit &	18%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	16%	Motivation bzw.
11%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	10%	Loyalität und ihre Grenzen
45%	soziale Fertigkeiten	10%	Organisationskulturen kennen
8%	Chancen erkennen & nutzen	27%	Spaß an der Tätigkeit
25%	Voller Arbeitseinsatz	51%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

In dieser Sparte wurden im Rahmen der Erhebung für die Analyse wesentlich mehr Männer als Frauen interviewt (3:1). Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 29 und 58 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der Koch/Kellner- oder Elektromechanikerlehre über die Gastgewerbe- oder Hotelfachschule bis zur AHS-Matura. Beinahe alle Befragten waren verheiratet, hatten Kinder und waren Selbständige mit einem kleinen, mittleren oder großen Restaurantbetrieb. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere hohen Arbeitseinsatz, Disziplin, Freude an der Arbeit, fundierte Ausbildung, Durchsetzungsvermögen, Verantwortungsbewußtsein, Kreativität, Ehrgeiz, Risikobereitschaft, guten Umgang mit Menschen und Ausdauer als wichtige Erfolgskriterien anführen.

Branchenprofil - Kaffee u. Kuchen

23%	Flexibilität	15%	Dauerhafte Höchstleistungen
11%	Man muß wissen,	19%	Selbstbewußtsein
	was man will	8%	Fachwissen
21%	Kommunikationsfähigkeit	12%	Intelligenz
2%	Konfliktfähigkeit	15%	Pragmatismus
15%	Teamfähigkeit	18%	Originalität statt Imitation
9%	Entscheidungsfähigkeit &	16%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	8%	Motivation bzw.
5%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	15%	Loyalität und ihre Grenzen
42%	soziale Fertigkeiten	5%	Organisationskulturen kennen
8%	Chancen erkennen & nutzen	25%	Spaß an der Tätigkeit
15%	Voller Arbeitseinsatz	42%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

* Kaffee-Konditoreien

In dieser Sparte wurden im Rahmen der Erhebung für die Analyse mehr Männer als Frauen interviewt (3:1). Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 28 und 92 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der Zuckerbäckerlehre bis zur Hotelfachschule. Alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Sie waren fast alle Selbständige mit einem kleinen Kaffee-Konditoreibetrieb. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere solide Ausbildung, Selbstdisziplin, Konsequenz, Kreativität, Ehrgeiz, Flexibilität und hohen Arbeitseinsatz als wichtige Erfolgskriterien anführen.

Technik

Um die Übersichtlichkeit dieses Kapitels zu wahren, ist die Gruppe der technischen Betriebe in verschiedene Untergruppen unterteilt worden. Sie gliedern sich auf in:

* Elektroanlagenbau/Lichttechnik,
* Computertechnik/Softwareentwicklung,
* Maschinenbau,
* Medizinische Geräteherstellung und
* Anlagenbau.

* Elektroanlagenbau/Lichttechnik

In dieser Sparte waren im Rahmen der Erhebung für die Analyse fast ausschließlich Männer (6% Frauen) herangezogen worden. Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 23 und 82 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reicht von der Elektrikerlehre beziehungsweise -meisterprüfung über die HTL-Matura bis zum Studium der chemischen Verfahrenstechnik oder Elektrotechnik. Die Befragten waren fast alle verheiratet und hatten Kinder. Die Hälfte von ihnen sind Selbständige mit Klein- und Mittelunternehmen. Die andere Hälfte der unselbständig Beschäftigten sind als Geschäftsführer, Gruppenleiter oder Vorstandsvorsitzende in Groß- oder Superunternehmen tätig. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie Optimismus, Risikobewußtsein, innere Motivation, Natürlichkeit, Professionalität, Bescheidenheit, Menschlichkeit, Offenheit, Vertrauenswürdigkeit, Organisationsfähigkeit, Überzeugungskraft, Lernwilligkeit und -fähigkeit, Flexibilität, soziale Kompetenz und Verläßlichkeit als wichtige Eigenschaften anführen.

Außerdem wird auch das soziale Umfeld als prägender Faktor angegeben. Daß man/frau sich erreichbare Ziele stecken und sich selbst treu bleiben, sowie hohen Arbeitseinsatz leisten und Ideen mit MitarbeiterInnen verwirklichen soll, sind weitere Erfolgsindikatoren.

* Computertechnik/Softwareentwicklung

In dieser Sparte waren im Rahmen der Erhebung für die Analyse zum überwiegenden Teil Männer herangezogen, aber auch Frauen berücksichtigt worden. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 33 und 56 Jahren.

Das Ausbildungsspektrum reichte von einer kaufmännischen Lehre über die HBLA für Fremdenverkehrsberufe, HAK-, HTL-Matura bis zum Studium der technischen Physik, der Handelswissenschaften oder Betriebswirtschaft, der Mathematik, der Informatik, Jurisprudenz und Elektrotechnik. Fast alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Es gab fast ebensoviele Angestellte wie Selbständige. Die unselbständig Beschäftigten waren vor allem als Geschäftsführer und Prokunsten in Groß- und Superunternehmen tätig. Die

Branchenprofil - Computer/Systeme/Büromaschinen

30%	Flexibilität	8%	Dauerhafte Höchstleistungen
20%	Man muß wissen,	12%	Selbstbewußtsein
	was man will	55%	Fachwissen
13%	Kommunikationsfähigkeit	16%	Intelligenz
24%	Konfliktfähigkeit	32%	Pragmatismus
11%	Teamfähigkeit	12%	Originalität statt Imitation
16%	Entscheidungsfähigkeit &	24%	Planung und Steuerung
	sicherheit	14%	Motivation bzw.
25%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	5%	Loyalität und Ihre Grenzen
18%	soziale Fertigkeiten	21%	Organisationskulturen kennen
24%	Chancen erkennen & nutzen	18%	Spaß an der Tätigkeit
25%	Voller Arbeitseinsatz	65%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - EDV-Dienstleistungen

38%	Flexibilität	13%	Dauerhafte Höchstleistungen
22%	Man muß wissen,	20%	Selbstbewußtsein
	was man will	65%	Fachwissen
14%	Kommunikationsfähigkeit	25%	Intelligenz
21%	Konfliktfähigkeit	36%	Pragmatismus
16%	Teamfähigkeit	18%	Originalität statt Imitation
13%	Entscheidungsfähigkeit &	17%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	13%	Motivation bzw.
33%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	1%	Loyalität und Ihre Grenzen
28%	soziale Fertigkeiten	5%	Organisationskulturen kennen
27%	Chancen erkennen & nutzen	17%	Spaß an der Tätigkeit
25%	Voller Arbeitseinsatz	55%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Selbständigen hatten vor allem Klein- und Mittelbetriebe. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Konsequenz, Spaß an der Arbeit und am Lernen, Disziplin, Fleiß, Intelligenz, Glück, Ehrlichkeit, Umsetzungsfähigkeit, Optimismus, Offenheit, Anpassungsfähigkeit, Verläßlichkeit, Begeisterungsfähigkeit, Hartnäckigkeit, Überzeugungskraft, Kommunikationsfähigkeit, Kreativität und Menschlichkeit als wichtige Erfolgskriterien anführen. Desweiteren ist es unerläßlich, ein Zielsystem zu erarbeiten und diese Ziele zu erreichen. Dabei muß man/frau sich hundertprozentig mit der Arbeit identifizieren können und bereit sein, viel zu arbeiten.

* Maschinenbau

In dieser Sparte wurden fast ausschließlich Männer und nur eine Frau in der Erhebungsphase für die Analyse berücksichtigt. Das Alter aller Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 30 und 87 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der Werkzeugmacherlehre und Meisterprüfung, über die TGM- oder HTL-Matura bis zum Maschinenbau- und der Betriebswirtschaftsstudium.

Fast alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Sie sind durchwegs Selbständige mit jeweils Klein- oder Mittelunternehmen. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Menschlichkeit, guten Umgang mit Menschen, viel Arbeit, Qualität und Service, hundertprozentige Leistung, Fachwissen, ständige Weiterbildung, Geschäftstüchtigkeit, solides wirtschaftliches Denken, Ehrlichkeit, Selbstdisziplin, Ethik und Rückgrat, Fleiß, Zähigkeit, innere Motivation,

Branchenprofil - Maschinenbau, Werkzeugbau

15%	Flexibilität	24%	Dauerhafte Höchstleistungen
11%	Man muß wissen,	12%	Selbstbewußtsein
	was man will	88%	Fachwissen
12%	Kommunikationsfähigkeit	33%	Intelligenz
12%	Konfliktfähigkeit	38%	Pragmatismus
12%	Teamfähigkeit	16%	Originalität statt Imitation
21%	Entscheidungsfähigkeit &	28%	Planung und Steuerung
	sicherheit	12%	Motivation bzw.
22%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	4%	Loyalität und Ihre Grenzen
25%	soziale Fertigkeiten	13%	Organisationskulturen kennen
18%	Chancen erkennen & nutzen	10%	Spaß an der Tätigkeit
24%	Voller Arbeitseinsatz	58%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Ausgeglichenheit, Identifikation mit der Firma, guten Umgang mit MitarbeiterInnen, Kreativität, Phantasie, Härte, Glück, Zielstrebigkeit, Freude an der Arbeit, Kommunikationsfähigkeit und Verantwortungsbewußtsein als wichtige Faktoren anführen. Außerdem wurde hervorgehoben, daß es wesentlich sei, Profil zu zeigen und unbedingt von sich selbst überzeugt zu sein. Entscheidungen sollen selbst getroffen und dann durchgezogen werden, ohne sich dabei von außen beeinflussen zu lassen. Dabei soll man sich seiner Stärken und Schwachen bewußt sein. Erfolgsträchtig ist es, eine Marktlücke zu finden und zu versuchen, tiefer als andere in einen Bereich hineinzuschauen und mehr in Lösungen als in Problemen zu denken sowie bei der Arbeit an die eigenen Grenzen zu gehen und diese zu überwinden. Generell gilt, daß jeder das machen soll, wozu er/sie sich berufen fühlt.

* Medizinische Geräteherstellung

In dieser Sparte wurden im Rahmen der Erhebung für die Analyse ausschließlich Männer interviewt. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 28 und 64 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von einer Maschinenschlosserlehre bis zum Elektrotechnik- oder Maschinenbaustudium. Fast alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Sie sind fast alle Selbständige mit einem Kleinbetrieb. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Ehrgeiz, Intelligenz, Stehvermögen, Ausbildung, Begabung, breitgefächerte Interessen, ständigen Lernwillen, Verantwortungsbewußtsein, realistische Zielsetzung, gute MitarbeiterInnenauswahl, Beziehungen und Glück als wichtige Erfolgskriterien anführen.

* Anlagenbau

In dieser Sparte wurden im Rahmen der Erhebung für die Analyse vor allem Männer und eine Frau berücksichtigt. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 23 und 79 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der TGM- oder HTL-Matura bis zum Studium der Tiefbautechnik, der Betriebswirtschaft, der Verfahrenstechnik und des Bauingenieurswesens. Die Befragten waren fast alle verheiratet und hatten Kinder. Den überwiegenden Teil bildeten Selbständige mit einem Klein- oder Mittelbetrieb. Die unselbständig Beschäftigten waren als Geschäftsführer oder Bereichsleiter in mittleren oder großen Unternehmen tätig. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Mut, Selbstvertrauen, Konsequenz, Aufgeschlossenheit Neuem gegenüber, guten Umgang mit Menschen, Risikobereitschaft, Problemlösungskapazitäten, Kommunikationsvermögen, Selbstdisziplin, Begabung, Willensstärke,

Branchenprofil - Bau- u. Innenausbauunternehmen

40%	Flexibilität	18%	Dauerhafte Höchstleistungen
16%	Man muß wissen,	25%	Selbstbewußtsein
	was man will	65%	Fachwissen
15%	Kommunikationsfähigkeit	25%	Intelligenz
33%	Konfliktfähigkeit	36%	Pragmatismus
26%	Teamfähigkeit	12%	Originalität statt Imitation
28%	Entscheidungsfähigkeit &	35%	Planung und Steuerung
	sicherheit	15%	Motivation bzw.
33%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	4%	Loyalität und Ihre Grenzen
8%	soziale Fertigkeiten	15%	Organisationskulturen kennen
11%	Chancen erkennen & nutzen	12%	Spaß an der Tätigkeit
25%	Voller Arbeitseinsatz	50%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Innovationsfähigkeit, Ausdauer, positive Grundeinstellung, Leistungsorientiertheit, Freude an der Arbeit, Menschlichkeit und Fachkompetenz als wichtige Erfolgskriterien anführen. Außerdem sollen Ziele nicht aus den Augen verloren werden.

Jurisprudenz · Rechtsanwälte · Notare

Branchenprofil - Rechtsanwälte, Notare

48%	Flexibilität	15%	Dauerhafte Höchstleistungen
22%	Man muß wissen,	33%	Selbstbewußtsein
	was man will	45%	Fachwissen
44%	Kommunikationsfähigkeit	33%	Intelligenz
39%	Konfliktfähigkeit	24%	Pragmatismus
11%	Teamfähigkeit	45%	Originalität statt Imitation
19%	Entscheidungsfähigkeit &	18%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	15%	Motivation bzw.
25%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	10%	Loyalität und Ihre Grenzen
30%	soziale Fertigkeiten	0%	Organisationskulturen kennen
22%	Chancen erkennen & nutzen	22%	Spaß an der Tätigkeit
12%	Voller Arbeitseinsatz	30%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Jurisprudenz *(Sample zu gering)*

14%	Flexibilität	29%	Dauerhafte Höchstleistungen
29%	Man muß wissen,	29%	Selbstbewußtsein
	was man will	71%	Fachwissen
14%	Kommunikationsfähigkeit	43%	Intelligenz
43%	Konfliktfähigkeit	14%	Pragmatismus
14%	Teamfähigkeit	14%	Originalität statt Imitation
29%	Entscheidungsfähigkeit &	29%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	14%	Motivation bzw.
43%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	0%	Loyalität und Ihre Grenzen
29%	soziale Fertigkeiten	0%	Organisationskulturen kennen
14%	Chancen erkennen & nutzen	14%	Spaß an der Tätigkeit
29%	Voller Arbeitseinsatz	52%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

In dieser Analysekategorie waren signifikant mehr Männer als Frauen vertreten, (5:1) vor allem unter den Befragten über 55 Jahren. Von der Altersstruktur her ist eine große Bandbreite zu verzeichnen. Durchschnittlich sind die Interviewten allerdings zwischen 40 und 70 Jahre alt (Höchstwert 82). Die Mehrzahl der

Befragten arbeitet in der eigenen Rechtsanwaltskanzlei. Fast alle InterviewpartnerInnen sind verheiratet, die meisten haben Kinder. Auf die Frage, was ausschlaggebend für den Erfolg war, antworteten alle, wenn auch mit unterschiedlichen Worten, daß es ihre Zielstrebigkeit gewesen sei. Es sei nötig Visionen und Ziele zu haben und neugierig zu sein. Harte Arbeit sei dann der Schlüssel – die Identifikation mit dem Job ist sehr groß. Frauen betonen darüber hinaus häufiger ihre geistige Unabhängigkeit und ihr Glück, von kompetenten Personen in ihrer Umgebung lernen zu können. Überhaupt scheint die Anerkennung für die erbrachten Leistungen viel zur Motivation beizutragen. Ein Interviewpartner meinte dazu: Er betrachte sich selbst als erfolgreich, „solange (er) das Vertrauen (seiner) Klienten genieße". Niederlagen werden natürlich als unangenehm empfunden, allerdings auch als Chance und Ansporn für zukünftige Aufgaben, die man dann noch besser erledigen will. Die älteren Interviewpartner scheinen schon ein etwas abgeklärteres Verhältnis zu ihrem Berufs- und Privatleben zu haben. Einer gibt an, daß er Kraft aus Stetigkeit, Konstanz und fehlender Hektik in seinem Leben zieht. Eine Rechtsanwältin antwortet auf diese Frage, daß sie ihre Kraft aus der Freude an der Arbeit und Leistung bezieht. Auf die Frage nach der Wirkung des eigenen Erfolges, gab nur ein befragter Rechtsanwalt an, daß Mitarbeiter oder Freunde „eigentlich nichts darüber sagen, weil (er) über seine Erfolge nicht offen (spricht)". Alle anderen geben an, daß sie aus unterschiedlichen Gründen anerkannt und als erfolgreich betrachtet würden und sich selbst auch als erfolgreich einstuften. Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Branchenindex", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

Gesundheit

Branchenprofil - Arzte, Fachärzte, Apotheken, Krankenhäuser

38%	Flexibilität	33%	Dauerhafte Höchstleistungen
33%	Man muß wissen, was man will	16%	Selbstbewußtsein
		85%	Fachwissen
28%	Kommunikationsfähigkeit	22%	Intelligenz
26%	Konfliktfähigkeit	24%	Pragmatismus
29%	Teamfähigkeit	12%	Originalität statt Imitation
43%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	21%	Planung und Steuerung
		15%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
40%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	7%	Loyalität und Ihre Grenzen
20%	soziale Fertigkeiten	25%	Organisationskulturen kennen
11%	Chancen erkennen & nutzen	22%	Spaß an der Tätigkeit
22%	Voller Arbeitseinsatz	46%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Es gibt mehr Ärzte als Ärztinnen (2:1). Zum Zeitpunkt der Erhebung waren die Befragten zwischen 41 und 85 Jahre alt. Männer sind fast durchwegs verheiratet und haben Kinder. Die Mehrheit der in der Stichprobe erfaßten Personen hat eine eigene Praxis. Erfolg ist für die Interviewten zum großen Teil ein ideell besetzter Begriff, wie Krankheiten zu heilen, Ideen umzusetzen und positive Rückmeldungen zu erhalten. Stete Weiterbildung, Schnelligkeit, Ideenreichtum und Teamarbeit werden neben Disziplin als Erfolgsfaktoren genannt. Kraft schöpfen Ärzte vor allem aus ihrem Familienleben. Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Branchenindex", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

Politik

Im Bereich der Politik ist es ein allgemein bekanntes und auch täglich sichtbares Phänomen, daß mehr Männer prestigeträchtige Positionen innehaben als

Branchenprofil - Politik

33%	Flexibilität	8%	Dauerhafte Hochstleistungen
11%	Man muß wissen, was man will	24%	Selbstbewußtsein
		22%	Fachwissen
26%	Kommunikationsfähigkeit	25%	Intelligenz
38%	Konfliktfähigkeit	8%	Pragmatismus
21%	Teamfähigkeit	24%	Originalität statt Imitation
17%	Entscheidungsfähigkeit & sicherheit	22%	Planung und Steuerung
		32%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
15%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	33%	Loyalität und Ihre Grenzen
43%	soziale Fertigkeiten	42%	Organisationskulturen kennen
26%	Chancen erkennen & nutzen	24%	Spaß an der Tätigkeit
25%	Voller Arbeitseinsatz	40%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Frauen. Das spiegelt sich auch in unserer Stichprobe wider, in der nur halb so viele Frauen wie Männer vertreten sind. Die Befragten waren zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 21 und über 76 Jahre alt. Diese ungewöhnlich große Spannweite ergibt sich auch aus den flexiblen Karriereverläufen. Es ist nie zu spät, in die Politik einzusteigen, aber auch nie zu früh. Die überwiegende Mehrheit ist verheiratet, aber nicht alle haben Kinder. Von der Ausbildung her findet man eine große Vielfalt, wenn auch ein großer Teil einen Hochschulabschluß vorweisen kann. In welcher Fachrichtung dieser absolviert wurde, ist für eine politische Karriere nur von sekundärer Bedeutung.
Trotzdem kann man erkennen, daß juristische und wirtschaftliche Studien vorherrschen. Freiheit, politische Ziele durchzusetzen, die eigene Organisation (Partei) voranzubringen und Zufriedenheit sind für PolitikerInnen wesentliche Aspekte des Erfolges. Selbstbewußtsein, Kompetenz, der Wille zur Macht und frühzeitiges Erkennen von Entwicklungen gehören zu den wichtigsten Faktoren für Erfolg. Glaubwürdigkeit und Kompetenz sind eng miteinander verbunden. Daneben stehen Verantwortungsbewußtsein, Kommunikationsfähigkeit sowie Teamfähigkeit ebenfalls ganz oben auf der Anforderungsliste. Loyalität zur eigenen Partei ist entscheidend, um vorwärts zu kommen. Jüngere Befragte meinten, daß Politik kein Weg zum Erfolg sei. Diese Einschätzung bezieht sich auf zwei Aspekte. Zum einen auf die Politikverdrossenheit der Öffentlichkeit und zum anderen auf die Organisationskultur von Parteien. Auch heute noch sind QuereinsteigerInnenkarrieren die Ausnahme. Das bedeutet, für den Erfolg als PolitikerIn braucht man besonders in den großen Parteien viel Ausdauer und Geduld. Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Branchenindex", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

Handel

Im Handel kam es schon in den 1970er Jahren zu enormen Konzentrationsbewegungen und einem bis dahin nicht gekannten Einfließen von Auslandskapital, eine Entwicklung die sich zwar in den 1980er Jahren wieder abschwächte, in den 1990er Jahren aber wieder stark zunahm, vorwiegend mit Investitionen aus Deutschland und der Schweiz (Rewe übernahm den Billa-Konzern und Migros den Konsum). Um die Übersichtlichkeit dieses Kapitels zu wahren, ist die Gruppe Handel in verschiedene Untergruppen unterteilt worden.
So gibt es den Handel
* mit Spielzeug,
* mit Theaterkarten,

* mit Baustoffen und –zubehör Die österreichische Bauwirtschaft war lange Zeit von einer Gruppe im internationalen Vergleich mittelgroßer Unternehmen dominiert, wobei ein sich beschleunigender Konzentrationsprozeß zu beobachten ist Parallel dazu wurde die Branche auch von spektakulären Pleiten erschüttert (Maculan) Nach wie vor herrschen allerdings private österreichische Unternehmen vor, wobei sich im Zuge der Konzentration eine ständig sinkende Anzahl den Markt teilt (vgl Übernahme von Era-Bau durch den Konzern von Peter Haselsteiner 1998)
Baustoffindustrie· Im Bereich Steine und Keramik sind viele kleinere und mittlere Erzeuger aktiv, aber auch Unternehmen, die den großen Banken zuzurechnen sind, prägen das Erscheinungsbild der heimischen Baustoffindustrie
* mit medizinische Geräten,
* mit Textilien Textil, Bekleidung und Leder – diese drei Branchen mußten in den letzten 15 Jahren erhebliche Schrumpfungsprozesse verkraften. Die überwiegend in österreichischem Privatbesitz befindlichen mittelgroßen Unternehmen der Branche waren stark exportorientiert Viele der bekannteren Betriebe schlitterten in den letzten Jahren in die Krise oder wurden (teilweise) verkauft (z B Mäser und Vossen)
* mit Werbemitteln,
* mit Brennstoffen (inklusive Tankstellen),
* mit Schmuck,
* mit Massenwaren,
* mit Lieferungen (inklusive Speditionen) Das Speditionensgewerbe ist kleinstgewerblich strukturiert, nichtsdestotrotz waren unter den 50 größten Dienstleistungsunternehmen 1989 elf Speditionen. Mit dem Beitritt zur Europäischen Union kam es zu einer tiefgreifenden Umstrukturierung in der Branche, was zu hohen Arbeitsplatzverlusten und Konzentrationsbewegungen führte
* mit Lebensmitteln Nahrungs- und Genußmittelindustrie – dieser Sektor war bis zum Beitritt zur EU halböffentlich organisiert und infolge der Regulierung in der Landwirtschaft stark reglementiert In vielen Teilbereichen gab es Monopole und Oligopole.
Die Branche ist überwiegend kleingewerblich geprägt, trotzdem war rund die Hälfte der Betriebe Ende der 1980er Jahre im Eigentum von Raiffeisen oder multinationalen Konzernen Innovationen und Marketing setzen nur langsam Akzente Durch den EU-Beitritt und die Öffnung dieses Marktes kam es zu vielen Betriebsschließungen Aber es gibt auch positive Beispiele einer Exportsteigerung Die Konsumentenpreise fielen jedenfalls und die Produktpalette wurde vielfältiger (Aiginger 1996, 115f).
* mit chemischen Produkten,
* mit Blumen,
* mit (Miet-)Autos,
* mit Tabakwaren,
* mit Computern und -zubehör,
* mit Sportartikeln beziehungsweise Reisen,
* mit Wohnungseinrichtungen und -zubehör
* und mit (elektro-)technischen Geräten

* Handel mit Spielzeug
In dieser Sparte waren die für die Analyse erhobenen erfolgreichen Männer ebenfalls im Verhältnis 2:1 gegenüber den Frauen vertreten. Das Alter der Interviewpartner bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 26 und 73 Jahren Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Lehre bis zur Matura, wobei die hier befragten Männer tendenziell höher qualifiziert waren als die Frauen.

Branchenprofil - Spielwaren, Büroartikel

9%	Flexibilität	12%	Dauerhafte Höchstleistungen
11%	Man muß wissen, was man will	12%	Selbstbewußtsein
		22%	Fachwissen
18%	Kommunikationsfähigkeit	21%	Intelligenz
13%	Konfliktfähigkeit	16%	Pragmatismus
5%	Teamfähigkeit	12%	Originalität statt Imitation
13%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	16%	Planung und Steuerung
		12%	Motivation bzw Motivationsfähigkeit
5%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	3%	Loyalität und ihre Grenzen
26%	soziale Fertigkeiten	5%	Organisationskulturen kennen
15%	Chancen erkennen & nutzen	13%	Spaß an der Tätigkeit
45%	Voller Arbeitseinsatz	64%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Es waren fast alle verheiratet und sie hatten in der Regel auch Kinder Sie waren durchwegs Selbständige mit Klein- oder Mittelbetrieben Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Einsatzwillen, Fleiß, Glück und ein Gespür für Zeitgeist anführen

* Handel mit Theaterkarten
In dieser Sparte waren wesentlich mehr erfolgreiche Frauen als Männer unter den erhobenen Personen vertreten Das Alter der Befragten zum Zeitpunkt der Interviews bewegte sich zwischen 31 und 61 Jahren Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Lehre bis zur Matura Es gab ebenso viele Verheiratete wie Unverheiratete beziehungsweise Befragte mit und ohne Kinder Alle Befragten, deren Interviews in die Analyse einflossen, waren durchwegs Selbständige mit Kleinbetrieben. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß neben harter Arbeit Fachkenntnisse im wirtschaftlichen und im Kunstbereich notwendig seien Positives Denken mit Blick nach vorne sowie Spaß an der Arbeit werden als weitere Erfolgskriterien genannt

* Handel mit Baustoffen beziehungsweise -zubehör

Branchenprofil - Baustoffe u. Baumaterial

15%	Flexibilität	15%	Dauerhafte Höchstleistungen
26%	Man muß wissen, was man will	15%	Selbstbewußtsein
		75%	Fachwissen
11%	Kommunikationsfähigkeit	11%	Intelligenz
30%	Konfliktfähigkeit	32%	Pragmatismus
11%	Teamfähigkeit	18%	Originalität statt Imitation
20%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	15%	Planung und Steuerung
		8%	Motivation bzw Motivationsfähigkeit
25%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	5%	Loyalität und ihre Grenzen
21%	soziale Fertigkeiten	5%	Organisationskulturen kennen
9%	Chancen erkennen & nutzen	8%	Spaß an der Tätigkeit
31%	Voller Arbeitseinsatz	60%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

In dieser Sparte waren auffallend mehr erfolgreiche Männer als Frauen unter den für die Analyse erhobenen Personen vertreten (10:1) Das Alter der InterviewpartnerInnen bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 23 und 68 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der Lehre (Bauspengler, Zimmermann, Kfz-Mechaniker) bis zum abgeschlossenen Wirtschafts- und Tiefbaustudium Männer waren tendenziell nicht höher qualifiziert als Frauen (zwei der Frauen hatten ein abgeschlossenes Studium). Die Befragten waren

fast alle verheiratet und hatten überwiegend auch Kinder. Der größere Teil der InterviewpartnerInnen war als GeschäftsführerInnen beziehungsweise als leitende Angestellte in Mittel- und Großbetrieben tätig. Zu den Erfolgskriterien zählen für die Befragten vor allem realistische Zielsetzungen, aber auch Visionen, Mut zum Risiko und seinen Weg ständig vor Augen zu haben. Ebenfalls angeführt wurde, die Balance zwischen Berufs- und Privatleben zu halten. Menschlichkeit, Humor, Ausdauer, Flexibilität, Gewissenhaftigkeit, Menschenkenntnis, Kreativität und Ehrlichkeit werden als weitere wichtige Erfolgseigenschaften angegeben. Aber auch das Elternhaus wurde immer wieder als ausschlaggebend für den Erfolg angesehen. Niederlagen wurden zumeist als Chance, daraus zu lernen, interpretiert: „Wer Niederlagen kennt, kennt den Sieg."

* Handel mit medizinischen Geräten

In dieser Sparte wurden im Erhebungszeitraum der Analyse ausschließlich Männer befragt. Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Interviews zwischen 28 und 64 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Lehre bis zur akademischen Ausbildung. Die Befragten waren fast alle verheiratet und hatten in der Regel auch Kinder. Die Selbständigen und unselbständig Beschäftigten hielten sich die Waage. Die Selbständigen hatten vor allem Klein- und Mittelbetriebe. Die unselbständig Beschäftigten waren in Mittel- und Großbetrieben in leitenden Positionen als nationale Manager oder Geschäftsführer tätig. Als Erfolgskriterien führen die Befragten hundertprozentigen Einsatz, starken Willen, Visionen, Konsequenz, eine eigene Linie haben, Loyalität, Mobilität, Vertrauenswürdigkeit, Offenheit für neue Ideen, Produkt- und Marktkenntnisse, überdurchschnittliche Leistungen, Spontaneität und Flexibilität sowie Sprachkenntnisse an.

* Handel mit Textilien

Branchenprofil - Bekleidung			
14%	Flexibilität	8%	Dauerhafte Hochstleistungen
14%	Man muß wissen,	11%	Selbstbewußtsein
	was man will	38%	Fachwissen
33%	Kommunikationsfähigkeit	11%	Intelligenz
13%	Konfliktfähigkeit	14%	Pragmatismus
8%	Teamfähigkeit	24%	Originalität statt Imitation
13%	Entscheidungsfähigkeit &	12%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	11%	Motivation bzw
5%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	7%	Loyalital und Ihre Grenzen
30%	soziale Fertigkeiten	10%	Organisationskulturen kennen
15%	Chancen erkennen & nutzen	10%	Spaß an der Tätigkeit
18%	Voller Arbeitseinsatz	60%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

In dieser Sparte wurden 94 Männer und 95 Frauen innerhalb des Erhebungszeitraums der Analyse erhoben. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Interviews zwischen 25 und 79 Jahren. Das Ausbildungsspektrum der Männer und Frauen reichte von der abgeschlossenen Handelsschule bis zur akademischen Ausbildung. Fast alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Sie waren fast durchwegs Selbständige mit Klein- oder Mittelbetrieben. Auffallend dabei war, daß es sich in den meisten Fällen um eine Übernahme des Familienbetriebes handelte.

Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere die Qualität der Ware zu einem vernünftigen Preis gemeinsam mit fachkundiger und netter Bedienung anführen. Menschlichkeit, Toleranz, Fachwissen, Verhandlungsgeschick, Glück, Arbeitseinsatz, Risikobereitschaft, gutes Timing, Selbstbewußtsein, Durchsetzungsvermögen, Innovationspotential und die Liebe zum Beruf werden als weitere Erfolgsindikatoren genannt. Die Devise: „Alles ist möglich, wenn man will", zieht sich durch die Interviews.

* Handel mit Brennstoffen (einschließlich Tankstellen)

Branchenprofil - Brennstoffe			
5%	Flexibilität	8%	Dauerhafte Höchstleistungen
6%	Man muß wissen,	8%	Selbstbewußtsein
	was man will	25%	Fachwissen
11%	Kommunikationsfähigkeit	13%	Intelligenz
16%	Konfliktfähigkeit	23%	Pragmatismus
4%	Teamfähigkeit	8%	Originalität statt Imitation
20%	Entscheidungsfähigkeit &	20%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	13%	Motivation bzw
15%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	4%	Loyalität und Ihre Grenzen
8%	soziale Fertigkeiten	17%	Organisationskulturen kennen
5%	Chancen erkennen & nutzen	23%	Spaß an der Tätigkeit
26%	Voller Arbeitseinsatz	56%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

In dieser Sparte fanden sich in der Analysephase überwiegend Männer (6:1). Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 30 und 64 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Schlosserlehre bis zur akademischen Ausbildung (40%). Die Befragten waren fast alle verheiratet und hatten Kinder. Es gab mehr unselbständig Beschäftigte als Selbständige unter ihnen, wobei die unselbständig Beschäftigten als Geschäftsführer und Vorstandsdirektoren in Superbetrieben (über 500 MitarbeiterInnen) beschäftigt waren und die Selbständigen jeweils Kleinbetriebe hatten. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie Freude und Spaß an der Arbeit, sparsam und für Ideen offen sein, viel Einsatzbereitschaft und großes Durchhaltevermögen als wichtig erachten.

* Handel mit Schmuck

Branchenprofil - Accesoires / Schmuck			
12%	Flexibilität	11%	Dauerhafte Hochstleistungen
14%	Man muß wissen,	8%	Selbstbewußtsein
	was man will	62%	Fachwissen
38%	Kommunikationsfähigkeit	12%	Intelligenz
11%	Konfliktfähigkeit	12%	Pragmatismus
9%	Teamfähigkeit	26%	Originalität statt Imitation
12%	Entscheidungsfähigkeit &	10%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	13%	Motivation bzw
8%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	6%	Loyalität und Ihre Grenzen
28%	soziale Fertigkeiten	28%	Organisationskulturen kennen
13%	Chancen erkennen & nutzen	13%	Spaß an der Tätigkeit
16%	Voller Arbeitseinsatz	57%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Das Alter der Befragten reichte von 27 bis 78 Jahren. Das Verhältnis Männer zu Frauen lag bei 2:1. Auffallend dabei ist die vier mal so hohe Akademikerquote bei Männern. Erfolgsrezepte lauten in diesem Bereich, das Talent des Einzelnen zu akzeptieren und zu fördern. „Nur durch die Identifikation mit seinem Tun kann man erfolgreich sein." Weitere Erfolgsindikatoren sind in diesem

Zusammenhang Fachwissen, Fleiß, Risikobereitschaft, Bescheidenheit, Sparsamkeit und Gesundheit sowie Durchsetzungsvermögen, Beharrlichkeit und internationale Kontakte

* Handel mit Lieferungen (einschließlich Speditionen)

Branchenprofil - Transport und Verkehr

34%	Flexibilität	15%	Dauerhafte Höchstleistungen
16%	Man muß wissen,	13%	Selbstbewußtsein
	was man will	35%	Fachwissen
23%	Kommunikationsfähigkeit	21%	Intelligenz
19%	Konfliktfähigkeit	42%	Pragmatismus
20%	Teamfähigkeit	25%	Originalität statt Imitation
23%	Entscheidungsfähigkeit &	50%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	18%	Motivation bzw.
35%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	4%	Loyalität und ihre Grenzen
15%	soziale Fertigkeiten	25%	Organisationskulturen kennen
27%	Chancen erkennen & nutzen	13%	Spaß an der Tätigkeit
25%	Voller Arbeitseinsatz	43%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

In dieser Sparte wurden im Erhebungszeitraum für die Analyse mehr erfolgreiche Männer als Frauen interviewt (7:1). Das Alter der Befragten bewegte sich dabei zwischen 21 und 71 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Speditions- beziehungsweise kaufmännischen Lehre, HTL- und HAK-Matura bis zum Betriebswirtschaftsstudium. Der AkademikerInnenanteil bei den Frauen war allerdings deutlich höher. Die Befragten waren fast alle verheiratet und hatten Kinder. Selbständige und unselbständig Beschäftigte hielten sich die Waage. Die Funktionen der unselbständig Beschäftigten reichten vom Abteilungs- und Niederlassungsleiter bis zum Geschäftsführer und Aufsichtsrat in Mittel- und Großbetrieben. Die Selbständigen hatten ebenfalls jeweils Groß- und Mittelbetriebe. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Fleiß, Ehrgeiz, Offenheit, Kontaktfreudigkeit, Seriosität, Hartnäckigkeit, Identifikation mit der Tätigkeit, Fachwissen, Chancen erkennen und nutzen, Flexibilität, Qualität bieten, Durchhaltevermögen, Konsequenz, Verantwortungsbewußtsein, Glaube an sich selbst und Verläßlichkeit als Erfolgsindikatoren nennen.

* Handel mit Lebensmitteln

In dieser Sparte wurden mehr Männer als Frauen in der Analyse berücksichtigt (4:1). Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 23 und 83 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der kaufmännischen Lehre, über die Handelsakademie und Höhere Technische Lehranstalt bis zum Betriebswirtschafts- und Bodenkulturstudium. Die Befragten waren größtenteils verheiratet und hatten Kinder. Sie waren zum überwiegenden Teil unselbständig Beschäftigte, die als Geschäftsführer und Vorstandsdirektoren in Mittel- und Großbetrieben tätig sind. Die Selbständigen besitzen vor allem Kleinbetriebe. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere empfehlen, aus Fehlern zu lernen, niemanden zu imitieren sondern selbst das Original vorzugeben, Rückgrat und Stärke zu zeigen, konfliktfähig zu sein, Ideen zu entwickeln, mit Menschen umgehen zu können, Freizeit und Arbeit zu kombinieren, Fach- und Fremdsprachenkenntnisse aufzuweisen, wenige Kompromisse einzugehen, sich ständig weiterzubilden, Liebe zum Produkt beziehungsweise zum Beruf mitzubringen sowie Fleiß und Konsequenz zu zeigen.

Branchenprofil - Lebensmittel

13%	Flexibilität	10%	Dauerhafte Höchstleistungen
16%	Man muß wissen,	11%	Selbstbewußtsein
	was man will	42%	Fachwissen
8%	Kommunikationsfähigkeit	16%	Intelligenz
25%	Konfliktfähigkeit	14%	Pragmatismus
13%	Teamfähigkeit	10%	Originalität statt Imitation
14%	Entscheidungsfähigkeit &	16%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	11%	Motivation bzw.
10%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	6%	Loyalität und ihre Grenzen
18%	soziale Fertigkeiten	14%	Organisationskulturen kennen
14%	Chancen erkennen & nutzen	10%	Spaß an der Tätigkeit
18%	Voller Arbeitseinsatz	51%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

* Handel mit chemischen Produkten

In dieser Sparte wurden wesentlich mehr erfolgreiche Männer als Frauen für die Analyse herangezogen (5:1). Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 32 und 64 Jahren. Fast alle Befragten hatten einen Hochschulabschluß mit technischer Ausrichtung bis auf eine Frau mit Hotelfach- und einen Mann mit HTL-Abschluß. Fast alle waren verheiratet und hatten in der Regel auch Kinder. Die Anzahl der unselbständig Beschäftigten war um ein Drittel höher als die der Selbständigen. Auffallend war, daß die unselbständig Beschäftigten ausschließlich in Superbetrieben - als Verkaufsleiter, Geschäftsführer, Generaldirektor und Vorstandsvorsitzender - angestellt waren, während die Selbständigen Klein-, Mittel- und Großbetriebe besaßen. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß insbesondere Konsequenz beim Setzen und Erreichen von Zielen, Hartnäckigkeit, Erfahrung, gute Kontakte, Flexibilität, Fachwissen, Ehrgeiz und Einsatzfreude, Kommunikationsfähigkeit, Intuition, Reagibilität und Nonkonformismus genannt wurden.

Branchenprofil - Chemie

19%	Flexibilität	16%	Dauerhafte Höchstleistungen
29%	Man muß wissen,	11%	Selbstbewußtsein
	was man will	73%	Fachwissen
13%	Kommunikationsfähigkeit	13%	Intelligenz
11%	Konfliktfähigkeit	16%	Pragmatismus
17%	Teamfähigkeit	40%	Originalität statt Imitation
14%	Entscheidungsfähigkeit &	33%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	16%	Motivation bzw.
12%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	5%	Loyalität und ihre Grenzen
18%	soziale Fertigkeiten	22%	Organisationskulturen kennen
8%	Chancen erkennen & nutzen	18%	Spaß an der Tätigkeit
23%	Voller Arbeitseinsatz	52%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

* Handel mit Blumen

Auch in dieser Sparte wurden knapp mehr erfolgreiche Männer als Frauen für die Analyse herangezogen (1:1). Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 28 und 61 Jahren. Genannte Parameter des Erfolges waren in diesem Bereich: Flexibilität, die Fähigkeit, Kontakte herstellen zu können und die Gunst der Stunde zu nutzen. Niederlagen werden als Bestandteile des Erfolgs und als Anreiz, neue Ziele zu realisieren, gesehen. Anerkennung ist wichtig und Teil des Erfolges, der veranlaßt, weitere Ziele zu erreichen. Genannte Erfolgsrezepte lauten, nicht an sich selbst zu zweifeln, sondern geradewegs auf das gesteckte Ziel loszugehen.

Branchenprofil - Blumen und Pflanzen

22%	Flexibilität	5%	Dauerhafte Höchstleistungen
15%	Man muß wissen,	18%	Selbstbewußtsein
	was man will	58%	Fachwissen
23%	Kommunikationsfähigkeit	9%	Intelligenz
5%	Konfliktfähigkeit	22%	Pragmatismus
9%	Teamfähigkeit	25%	Originalität statt Imitation
13%	Entscheidungsfähigkeit &	12%	Planung und Steuerung
	sicherheit	16%	Motivation bzw
11%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	15%	Loyalität und Ihre Grenzen
45%	soziale Fertigkeiten	22%	Organisationskulturen kennen
26%	Chancen erkennen & nutzen	20%	Spaß an der Tätigkeit
21%	Voller Arbeitseinsatz	61%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

* Handel mit und Vermietung von Kraftfahrzeugen

Branchenprofil - Fahrzeuge

8%	Flexibilität	8%	Dauerhafte Höchstleistungen
16%	Man muß wissen,	15%	Selbstbewußtsein
	was man will	25%	Fachwissen
28%	Kommunikationsfähigkeit	8%	Intelligenz
19%	Konfliktfähigkeit	26%	Pragmatismus
9%	Teamfähigkeit	12%	Originalität statt Imitation
12%	Entscheidungsfähigkeit &	8%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	6%	Motivation bzw
16%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	3%	Loyalität und Ihre Grenzen
28%	soziale Fertigkeiten	12%	Organisationskulturen kennen
9%	Chancen erkennen & nutzen	16%	Spaß an der Tätigkeit
18%	Voller Arbeitseinsatz	40%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

In dieser Sparte wurden im Erhebungszeitraum für die Analyse überwiegend Männer befragt (12 1) Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Interviews zwischen 28 und 75 Jahren Ihr Ausbildungsspektrum reichte vom Handelsakademieabschluß bis zum Hochschulstudium Die Befragten waren zum Großteil verheiratet und hatten Kinder Selbständige und unselbständig Beschäftigte waren in gleicher Zahl vertreten Die unselbständig Beschäftigten waren als Geschaftsführer oder Finanzdirektor in Mittel- und Superbetrieben angestellt Die Selbständigen besaßen vor allem Klein- und Mittelbetriebe Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß insbesondere ein gewisses Maß an Sturheit, Markt- und Produktkenntnisse, Streben nach Neuem, Ausdauer und persönliches Engagement, strenge Disziplin und die Fähigkeit, Kontakte aufzubauen und zu pflegen, angeführt wurden Außerdem soll das Geschaffene immer wieder neu in Bewegung gesetzt werden, denn der Erfolg „ist wie der Fluß, er kann nie stillstehen"

* Handel mit Computern und -zubehör

In dieser Sparte wurden großteils Männer im Rahmen der Erhebung für die Analyse berücksichtigt (6 1) Das Alter der Befragten bewegte sich zwischen 32 und 64 Jahren Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Druckerlehre über die AHS-, HAK- und HTL-Matura bis zum Studium der Informatik, Völkerkunde, Arabistik und Mathematik Von den Befragten, die unter 40 Jahre alt waren, waren die wenigsten verheiratet oder hatten Kinder Diejenigen über 40 Jahre waren meist entweder verheiratet oder hatten eine LebensgefährtIn und in der Regel auch Kinder Der Großteil der Befragten war selbständig mit einem Klein-

Branchenprofil - Computersysteme & Büromaschinen

30%	Flexibilität	8%	Dauerhafte Hochstleistungen
20%	Man muß wissen,	12%	Selbstbewußtsein
	was man will	55%	Fachwissen
13%	Kommunikationsfähigkeit	16%	Intelligenz
24%	Konfliktfähigkeit	32%	Pragmatismus
11%	Teamfähigkeit	12%	Originalität statt Imitation
16%	Entscheidungsfähigkeit &	24%	Planung und Steuerung
	sicherheit	14%	Motivation bzw
25%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	5%	Loyalität und Ihre Grenzen
18%	soziale Fertigkeiten	21%	Organisationskulturen kennen
24%	Chancen erkennen & nutzen	18%	Spaß an der Tätigkeit
25%	Voller Arbeitseinsatz	65%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

oder Mittelunternehmen Die unselbständig Beschäftigten waren als Geschäftsführer oder Abteilungsleiter in Mittel-, Groß- und Superbetrieben angestellt Die Erfolgsrezepte der Interviewten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß man seiner Überzeugung folgen, viel Arbeit investieren und dabei an sich selbst glauben solle Konsequenz, Mut, Aufgeschlossenheit, Kritikfähigkeit, Härte, Risikofreudigkeit, Kreativität, Kampfgeist, Optimismus, Verläßlichkeit und Wissensdurst seien zusätzliche wichtige Erfolgsindikatoren

* Handel mit Sportartikeln beziehungsweise Reisen

Branchenprofil - Sportartikel und Sportgeräte

9%	Flexibilität	6%	Dauerhafte Höchstleistungen
23%	Man muß wissen,	6%	Selbstbewußtsein
	was man will	24%	Fachwissen
27%	Kommunikationsfähigkeit	10%	Intelligenz
18%	Konfliktfähigkeit	28%	Pragmatismus
8%	Teamfähigkeit	12%	Originalität statt Imitation
18%	Entscheidungsfähigkeit &	15%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	17%	Motivation bzw
25%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	5%	Loyalität und Ihre Grenzen
28%	soziale Fertigkeiten	10%	Organisationskulturen kennen
11%	Chancen erkennen & nutzen	21%	Spaß an der Tätigkeit
18%	Voller Arbeitseinsatz	54%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

In dieser Kategorie wurden Reise- und Sportveranstalter zusammengefaßt Bei der doppelt so hohen Anzahl berücksichtigter Interviews von Männern zeichnete sich eine deutlich höhere Bildungsstruktur ab als bei den interviewten Frauen Wie überall im Verkauf findet sich hier meist eine „Brot und Spiele" Kultur Diese ist durch eine starke Außen- und Kundenorientierung, freundliches und ansprechendes Aussehen, einen unkomplizierten lebendigen Umgangston, ständige Aktivität und durch Incentives/Angebote charakterisiert Ungefähr die Hälfte der hier aufgenommenen InterviewpartnerInnen ist selbständig, wobei dieses Bild gleichermaßen für Frauen wie für Männer gilt Das Altersspektrum unter den Befragten reicht von 23 bis zu 75 Jahren, wobei mehr als die Hälfte zwischen 30 und 55 Jahren alt ist Es sind jedoch ungleich mehr Männer verheiratet als Frauen und sie haben im Durchschnitt auch öfter Kinder. Die Ausbildung der Befragten ist zumeist ein Lehrabschluß als Einzelhandels- beziehungsweise Bürokaufmann/frau. Persönliche und berufliche Ziele zu erreichen und Ideen umsetzen zu können, sind hier wie in allen anderen Gruppen allgemein akzeptierte Definitionen von Erfolg Aber auch den Freiraum für die

Branchenprofil - Reisebüros, Veranstalter

17%	Flexibilität	8%	Dauerhafte Höchstleistungen
16%	Man muß wissen, was man will	15%	Selbstbewußtsein
		65%	Fachwissen
25%	Kommunikationsfähigkeit	16%	Intelligenz
14%	Konfliktfähigkeit	24%	Pragmatismus
25%	Teamfähigkeit	28%	Originalität statt Imitation
20%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	35%	Planung und Steuerung
		15%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
22%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	3%	Loyalität und ihre Grenzen
35%	soziale Fertigkeiten	16%	Organisationskulturen kennen
14%	Chancen erkennen & nutzen	15%	Spaß an der Tätigkeit
13%	Voller Arbeitseinsatz	58%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

eigene Entwicklung zu bewahren, Unabhängigkeit, Zufriedenheit, Freude über das Erreichte und Anerkennung werden neben dem rein wirtschaftlichen Ziel einer guten Bilanz im Geschäft genannt. Familie und Beruf vereinbaren zu können, ist für einige mit dem Begriff des Erfolges verknüpft. Um erfolgreich zu sein, müsse man gerade als selbständige UnternehmerIn darauf achten, zwar Mut zum Risiko zu beweisen, allerdings dürfe man das nie mit finanziellen Abenteuern verwechseln. Eine ehrgeizige aber realistische und klare Zielsetzung sei daher unbedingt notwendig. Seriosität, Zuverlässigkeit und Durchsetzungsvermögen am Markt müssen mit Innovationsfähigkeit kombiniert werden. Aber auch hier sei es viel leichter, mit einem guten Team Erfolg zu haben, als auf sich selbst gestellt zu sein. Es sei sowohl gegenüber MitarbeiterInnen als auch gegenüber KundInnen besser, Schwächen zuzugeben. Das Verhalten müsse berechenbar und gradlinig sein. Damit binde man alle Beteiligten langfristig an sich und baue zum einen ein gutes Team und zum anderen einen stabilen Kundenstock auf. Motivation und kaufmännisches Talent gehören ebenso dazu wie Ehrgeiz und Freude am Job. Erfahrung sei ein ebenfalls ein hilfreicher Faktor. Wichtig sei, genügend Selbstbewußtsein und Durchsetzungskraft aufzubringen. Man müsse von sich und seinem Produkt überzeugt sein, Ausdauer und Geduld beweisen. Niederlagen seien eine Verfehlung der Ziele. Das sei zwar nicht angenehm, gehöre aber dazu und sei eine Möglichkeit, zu lernen. Man lerne manchmal mehr aus Niederlagen als aus Erfolgen, zudem regten sie oft die Kreativität an, da man sich neue Ziele suchen müsse. Es gab hier allerdings zwei verschiedene Herangehensweisen. Für die einen waren Niederlagen alltägliche Erfahrungen, für die anderen wäre es erst eine Niederlage, das eigene Geschäft aufgeben zu müssen. Ihre Kraft schöpften die Befragten vor allem aus ihrem Verantwortungsbewußtsein gegenüber ihrem Geschäft und den MitarbeiterInnen einerseits und gegenüber der Familie andererseits, deren materielle Existenz vom Erfolg der Befragten abhängig war. Aber auch das Bild der Familie als ruhender, kraftspendender Pol fand sich wieder, ebenso wie die Tatsache, daß viele aus der Arbeit, dem Spaß daran und dem entstehenden Erfolg Kraft und Motivation zogen. Besonders die Selbständigen bezogen Kraft und Motivation aus dem geschäftlichen Erfolg, da bisweilen nur wenig Raum für das Privatleben blieb - die Firma wurde an die erste Stelle gerückt. Sport in all seinen Facetten war das am weitesten verbreitete Hobby. Daneben standen noch Kultur, Musik, Tiere und die eigene Familie.

∗ Handel mit Wohnungseinrichtungen und -zubehör

In dieser Sparte wurden im Erhebungszeitraum für die Analyse vorwiegend Männer herangezogen (6:1). Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung

Branchenprofil - Möbel u. Einrichtungsgegenstände

19%	Flexibilität	14%	Dauerhafte Höchstleistungen
11%	Man muß wissen, was man will	16%	Selbstbewußtsein
		35%	Fachwissen
22%	Kommunikationsfähigkeit	15%	Intelligenz
13%	Konfliktfähigkeit	22%	Pragmatismus
20%	Teamfähigkeit	24%	Originalität statt Imitation
12%	Entscheidungsfähigkeit & sicherheit	16%	Planung und Steuerung
		10%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
15%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	3%	Loyalität und ihre Grenzen
25%	soziale Fertigkeiten	6%	Organisationskulturen kennen
8%	Chancen erkennen & nutzen	18%	Spaß an der Tätigkeit
22%	Voller Arbeitseinsatz	59%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

zwischen 24 und 78 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der abgeschlossenen Lehre als Kaufmann, Dreher oder Tischler über die AHS-, HTL- oder HAK-Matura bis zum abgeschlossenen Studium der Architektur oder Elektrotechnik. Die Befragten waren fast alle verheiratet und hatten Kinder. Der überwiegende Teil der Interviewten war selbständig mit einem Klein- oder Mittelbetrieb.

Die unselbständig Beschäftigten waren als Geschäftsführer, Direktor oder Abteilungsleiter in Großbetrieben tätig. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß insbesondere Organisationstalent, Vielseitigkeit, Flexibilität, Offenheit, Verantwortungsbewußtsein, Verläßlichkeit, Freude an der Arbeit, Ehrgeiz und Risikobereitschaft als wichtige Eigenschaften für den Erfolg gesehen wurden. Außerdem sollte man/frau rasche Entschlußkraft, Analysefähigkeiten, Beharrlichkeit und selbstverständlich auch Fachkenntnisse besitzen. Neben harter Arbeit müssen die Ziele realistisch gesetzt und auch Neues versucht werden. Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Branchenindex", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

Branchenprofil - Durchschnittswerte über alle Branchen

24%	Flexibilität	17%	Dauerhafte Höchstleistungen
18%	Man muß wissen, was man will	15%	Selbstbewußtsein
		50%	Fachwissen
22%	Kommunikationsfähigkeit	21%	Intelligenz
17%	Konfliktfähigkeit	28%	Pragmatismus
16%	Teamfähigkeit	28%	Originalität statt Imitation
19%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	22%	Planung und Steuerung
		19%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
19%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	8%	Loyalität und ihre Grenzen
26%	soziale Fertigkeiten	15%	Organisationskulturen kennen
13%	Chancen erkennen & nutzen	23%	Spaß an der Tätigkeit
24%	Voller Arbeitseinsatz	54%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Kommentar zum Branchenindex

Über jeder Bewertung von Zahlen schwebt natürlich das Damoklesschwert der Fehlinterpretation. Die Aussagen der Interviewten wurden interpretiert, um festzustellen, welche Parameter für ihre Karrieren relevant waren oder sind. Widersprüchliche Aussagen wie: „Ich bin ein kollegialer Vorgesetzter, anders

würde es auch gar nicht gehen, immerhin habe ich 35 Leute unter mir", wurden aufgrund der Semantik relativiert. Dieser gewährte Spielraum fördert aber natürlich auch Fehleinschätzungen der Interpretierenden.
Auch divergierende Auffassungen der Befragten zu den gefragten Begriffen sind bei der Interpretation zu berücksichtigen. Der Begriff „Loyalität" wurde zum Beispiel von Ärzten und Rechtsanwälten anders verstanden, als von Bankangestellten oder Klerikern. Ärzte und Rechtsanwälte verbanden den Begriff Loyalität mit ihrer Verpflichtung ihren Patienten beziehungsweise Klienten gegenüber, während Bankangestellte darunter die Verbundenheit mit ihrem Institut verstanden. Die Loyalität von Klerikern könnte die Verbundenheit zur Organisation der Glaubensgemeinschaft bedeuten, oder die Verbundenheit zu betreuten Mitgliedern der Glaubensgemeinschaft oder die Tiefe des Glaubens. Doch welche dieser Möglichkeiten hat die höchste Priorität? Also wird trotz logisch scheinender - da ein Arbeitgeberwechsel kaum in Frage kommt - hoher Loyalität der Begriff selten genannt.
Bei jenen Branchen, bei denen das Sample zu gering ist, sind die Auswertungen als nicht repräsentativ zu sehen.

Grundlegende Tendenzen

Klar in Führung: „Ich bin nicht erfolgreich!"
Persönlichkeiten, die diese persönliche Einschätzung äußerten, gewährten großteils kein Interview. Aber auch von vielen, die ein Interview gewährten, wurde diese Einschätzung vorgebracht. Es scheint, daß die Unzufriedenheit mit dem Erreichten die Erfolgsstrebenden zu immer neuen Erfolgen anspornt. Trotz unserer Einschätzung, daß das Erreichte anderen als Vorbild dienen könnte, gaben vor allem folgende Gruppen an, nicht erfolgreich zu sein: Sportler, Exekutivbeamte, Personen aus einigen Bereichen des Bauwesens und aus der Tabakbranche.

Platz 2 im Ranking: „Fachwissen"
Das Spezialistentum floriert also nach wie vor. Speziell in technischen, juristischen, medizinischen und gewerblichen Berufen wird Fachwissen als Basis, wenn auch nicht als allein verantwortlich genannt. Auch in serviceorientierten Handelsbereichen wurde Fachwissen überdurchschnittlich oft genannt. Herausragend: Bau, Technische Industrie, Pharmazie, Forschung, Wirtschaftsprüfer, Ziviltechniker und einige Sportbereiche.
Es folgen: „Pragmatismus und Kreativität"
Speziell in höheren leitenden Positionen hat Pragmatismus als gewünschte Kompetenz im letzten Jahrzehnt an Bedeutung gewonnen. Der Wert von abstrahierten Analysen vorherrschender Situationen und die Vorgabe von allgemeinen Richtlinien, wird immer mehr von konkret geplanten Lösungsansätzen abgelöst. Das Schlagwort „Problemlösungskompetenz", fokussiert auf die praktische Umsetzung, erobert das Personalwesen. Da zu lösende Probleme *per definitionem* weder Standardsituationen darstellen noch vorhersehbar sind, erfordert deren Lösung ein gewisses Maß an Kreativität. Bei den Interviews wurde hinterfragt, ob Imitation oder Originalität als erfolgversprechender wahrgenommen werden. Die meisten Befragten äußerten die Meinung, daß Originalität der Schlüssel zum Erfolg sei. Man dürfte jedoch nicht Erfahrungen und langjährige Erkenntnisse vernachlässigen oder nur deswegen nicht berücksichtigen, weil sie althergebracht sind. „Fremdes" darf „geklaut" werden, wenn es in etwas Neues, Eigenes gewandelt oder verbessert wird. Hervorstechend beim Parameter Pragmatismus: Sportler, technische Erzeugung, Bau, Medien und EDV. Beim Parameter Kreativität lagen im Ranking folgende Branchen(angehörige) erwartungsgemäß weit vorne: Design, darstellende, bildende und musische Künstler, Sportler aber auch Kulturmanagement, alte und neue Medien, Rechtsanwälte, Unternehmensberater, Werbung, Bauplanung und Diplomaten.

Es folgen:
„Soziale Fertigkeiten, voller Arbeitseinsatz, Flexibilität, Spaß an der Tätigkeit, Kommunikationsfähigkeit, Planung und Steuerung sowie Intelligenz."
Topbranchen bei sozialen Fertigkeiten: Tabak, Diplomatie, Handel mit Tieren, Handarbeiten und Basteln, Glaubensgemeinschaften, Abendunterhaltung, Finanzberater sowie Handel und Dienstleistung rund um das Lesen, das Schreiben, das Malen und das Sammeln. Voller Arbeitseinsatz wurde vor allem genannt: von Sportlern, in der bildenden Kunst, von Spielwaren- u. Büroartikelhändlern, Klerikern und Juristen, sowie von Finanz- und Immobilienberatern. In der Bau-, Land- und Forstwirtschaft galten diese Parameter ebenfalls als bedeutend. Flexibilität als Voraussetzung sehen vor allem folgende Gruppen: Sportler, Werber, Rechtsanwälte, Diplomaten sowie Personen aus den Bereichen der Medien, des Bauwesens und Unternehmensberater. Spaß an der Tätigkeit scheint besonders in folgenden Bereichen von Bedeutung zu sein: Sport, Kunst und Kultur. Bei allen anderen Branchen wurde Spaß von jedem dritten bis fünften genannt. Führend bei der Nennung von Kommunikationsfähigkeit: Kinder- u. Babyausstattung, Schwimmbad- und Teichbau, Diplomatie, Literatur, Unternehmensberater, Rechtsanwälte, Notare, Werbung, Kosmetik, Glaubensgemeinschaften. Planung und Steuerung wurde am häufigsten von folgenden Branchen genannt: Leichtathletik, Schwimmbad- und Teichbau, Transport und Verkehr, Camping-Safari-Expedition, Ballsport, Kulturmanagement, Tourismusunternehmen und Wassersport. Intelligenz als Voraussetzung für den Erfolg wurde am häufigsten genannt: von Ziviltechnikern, Diplomaten, Personen aus dem Rennsport, der technischen Industrie, von Mitarbeitern wissenschaftlicher Institute sowie Beschäftigten in der Forschung und der Jurisprudenz. Spitzenwert beim

Club Carriere
Würden Sie gelegentlich gerne von einem unserer
Interviewpartner gecoacht werden?
Wir vermitteln für Sie!
club-carriere@aon.at Tel.: +43 / 1 / 484 48 04

Parameter Intelligenz, abgesehen von Gruppen, die unterrepräsentiert waren, war 64%, Durchschnittswert über alle Gruppen 21%.

Sonstige Auffälligkeiten

Loyalitat war das Schlußlicht der genannten Parameter und wurde zwar von den leitenden Kräften in den Betrieben als erwünschte Eigenschaft ihrer Mitarbeiter genannt, aber selten als fur den eigenen Erfolg verantwortlich. Fast immer genannt wurde als Erfolgsdefinition: Ziele erreichen. Seltener, aber dennoch haufig wurde der Parameter Zielsetzung genannt. Bei genauerem Hinterfragen, welche Ziele kurz-, mittel- und langfristig gesetzt wurden, wandelten sich die Antworten oft zu allgemeinen nicht meßbaren Wünschen. (Dies entgegen der weit verbreiteten Ansicht, Ziele würden aus meßbaren Großen in Verbindung mit Fristen bestehen.) In die Auswertung aufgenommen wurden die Nennungen also nur, wenn die praktische Umsetzung durch den Interviewten auch plausibel schien. Die Kenntnis von Organisationskulturen umfaßte teils die Kultur im eigenen Betrieb, teils aber auch die Kenntnis um die Funktionalität kleiner Abnehmermärkte und in manchen Branchen auch die soziale Funktionalität im Netzwerk der Lieferanten bei eingeschrankter Verfügbarkeit von Waren.

Signifikanzen - die häufigsten Antworten

„Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg?"

Obwohl naturgemäß die Karrieren der Befragten äußerst unterschiedlich verliefen, waren sich bei der Antwort auf die Frage „Was verstehen Sie personlich unter Erfolg?" fast alle einig. Das Erreichen von Zielen, seien es selbst gesteckte oder durch dritte vorgegebene. Die generelle Begriffsdefinition umfaßte häufig die selbst gesteckten Ziele in Kombination mit der eigenen Zufriedenheit und der Anerkennung der dafür aufgebrachte Leistung von außen. Unterschiedlich hingegen waren die Ziele, die jeder Einzelne als erstrebenswert erachtete. Hier unterschied sich die Definition einerseits nach Altersgruppe und Geschlecht und andererseits nach Beruf und Branche. Häufig wurde auch zwischen persönlichen/privaten und beruflichen/wirtschaftlichen Zielen unterschieden, auch wenn generell beides als wesentlich gesehen wurde und der wahre Erfolg in einer geglückten Kombination von Privatleben und beruflichem Fortkommen gesehen wurde.

Während bei jüngeren Interviewpartnern der Aufbau der Existenz, die Gründung einer Familie, Aufbau eines Beziehungsnetzwerkes und die klassische Karriere (Erreichen von Positionen, welche Entscheidungen und freie Gestaltungsmöglichkeit zulassen, sowie Einkommenssteigerung) im Vordergrund standen, waren es bei älteren Befragten meist die Absicherung des Erreichten (auch für die Familie und Nachkommen), Weitergabe von Wissen, Hilfestellung bei der Karriere anderer (Mentoring – vor allem im Bereich Aus- und Weiterbildung) und Maximierung der Freizeit, besonders das Freispielen von Tagesgeschäften. Daß sich die Ziele im Laufe der Zeit ändern und nicht unumstößlich sind, wurde besonders von Befragten in der zweiten Lebenshälfte angesprochen. Naturgemäß unterscheiden sich die genannten Ziele besonders in unterschiedlichen Berufsgruppen und Branchen. Kaufleute konnten den Erfolg, den sie bei der Erreichung ihrer Ziele hatten, am ehesten an betriebswirtschaftlichen Kennzahlen wie Umsatz und Gewinn erkennen. Aber auch die Sicherung und Schaffung von Arbeitsplätzen, das Schaffen eines angenehmen betrieblichen Umfeldes oder die Zufriedenheit der Mitarbeiter, der Vorgesetzten und der Kunden wurde von zahlreichen Kaufleuten, besonders von Managern in Großbetrieben, als Erfolg angesehen. In der Dienstleistungsbranche steht Kundenzufriedenheit an oberster Stelle bei der Bewertung des eigenen Erfolges. Gastronomen waren darauf bedacht, daß sich ihre Gäste wohl fühlen, ihnen das Essen schmeckt und sie wiederkommen. Die Gewinnung zufriedener Stammkunden war auch in anderen Sparten persönlicher Dienstleistungen – vom Frisör bis zum Versicherungsbetreuer – der meist genannte Maßstab für Erfolg. Während Sportler meist erreichte Tagesziele nannten, sahen Künstler den Erfolg generell langfristiger angelegt. Ein Sportler kann seinen Erfolg objektiv an Geschwindigkeit, Höhe, Weite oder Genauigkeit etc. messen. Ob dieser Erfolg jedoch wiederholbar ist, wurde von den verschiedensten Faktoren abhängig gemacht, die zum Teil nicht im Einflußbereich des Interviewten lagen. Der schnellste Läufer des Vorjahres kann heuer erfolglos sein, wenn er sich den Fuß bricht, einen Muskel zerrt, oder wenn drei andere, neue Läuferstars antreten. Ob er dann im fortgeschrittenen Alter auch wieder in einem anderen Beruf (als Trainer, Sportartikelhändler, Hotelier oder Werbeträger) ebenso erfolgreich sein wird, ist fraglich. Für einen Künstler bedeutet es Erfolg, wenn sein Werk auch noch kommenden Generationen Erbauung ist. Ob das Bild eines Malers in zweihundert Jahren im Louvre hängt, das Werk eines Autors noch nach seinem Tod gelesen oder aufgeführt wird oder die Tonträger eines Musikschaffenden in hundert Jahren noch zu den meist gespielten Stücken im Radio zählen, ist heute noch nicht abschätzbar. (Van Gogh, heute der teuerste Maler, konnte zeitlebens nur ein einziges Bild verkaufen, auch Klimt und Schiele waren bis vor wenigen Jahren kaum gefragt.) Aber eben diese langfristig wirkenden Kriterien sind es, die für einen Künstler häufig den Erfolg ausmachen. Der einmalige Top Ten Hit und die Goldene Schallplatte für ein Musikstück, das der Künstler möglicherweise selbst nicht für epochal hält, wird kaum als Erfolg gewertet, auch dann nicht, wenn er mit diesem Hit zum Millionär wurde. Ein hierzulande sehr bekannter Wiener Maler, dessen Werke um große Summen gehandelt werden, hält sich personlich deshalb für nicht erfolgreich, weil sein Werk in den USA trotz aller Bemühen kaum Beachtung fand und er in keinem der wesentlichen amerikanischen Museen ausgestellt wird. Während bei Künstlern der persönliche Erfolg, die Einzelleistung eindeutig im Vordergrund steht, wurden in anderen Branchen oft auch die Erfolge, die im Team erzielt werden, genannt. Der beste Stürmer im Fußball bleibt erfolglos, wenn er nie einen Paß bekommt. Im Team erzielte Erfolge wurden vor allem von Vertretern der Sozialberufe, der Wissenschaft, des Gesundheitswesens und der Politik häufig ungestützt genannt.

„Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?"

Diese Frage wurde häufig sehr zögerlich beantwortet. Mit einem eindeutigen Nein antworteten nur wenige der Befragten, schon deshalb, weil die Auswahl der Interviewpartner nach eindeutigen Erfolgskriterien erfolgte. Trotzdem war uberraschend, wie oft sich erfolgreiche Memschen selbst nur als teilweise erfolgreich sahen. Besonders Jüngere sahen sich häufig erst am Weg zum Erfolg, auch wenn sie bereits einen Gutteil dieses Weges zurückgelegt hatten. Ältere meinten oft, daß sie durchaus ihre beruflichen Ziele erreicht hätten, sich aber mittlerweile neue Ziele (soziale Vorhaben, Vermittlung von Wissen etc.) gesetzt hätten, bei deren Erreichen sie erst am Beginn stehen würden. Ob sich jemand selbst als erfolgreich sieht, ist meist von der Zieldefinition abhängig.

Sehr oft wurden von Beginn an sehr hohe Ziele gesteckt, manchmal bei Erreichen eines Zieles sofort neue Ziele ins Auge gefaßt. Traf eine dieser beiden Varianten auf den Interviewpartner zu, erhielten wir die Antwort: „Nein, ich sehe mich nicht als erfolgreich!" Erfolge muß man also auch genießen können, um sie als solche zu empfinden. Sich völlig unrealistische Ziele zu setzen, die nie erreicht werden können, wurde allgemein als nicht zielführend gesehen. Darüber, ob gesetzte Ziele wirklich erreichbar sein sollen, oder ob die Latte doch um ein kleines Stückchen höher gelegt werden sollte, herrschte allgemeine Uneinigkeit. Ein Schauspieler meinte, wenn er selbst der Meinung sei, daß er bei einer Aufführung auf der Bühne das Optimum erreicht hätte, wäre sein Anspruch zu gering gewesen. Viele gaben an, mit sich selbst kaum jemals zufrieden zu sein. Sie würden sich - sollten sie sich auch nur in die Nähe des Ziels vorgetastet haben - die Latte sofort höher legen. Andere wiederum hielten es für sinnlos, Zielen nachzujagen, die sie nie gänzlich erreichen könnten. Sie bräuchten die kleinen Erfolge und wären frustriert, wenn diese aufgrund der zu hohen Zielerwartung ausblieben. Ebenfalls auffallend war die sich ändernde Beurteilung von Taten als Erfolg oder Mißerfolg im Wechsel der Zeit. Manche Leistungen gelten in einem Jahr als Erfolg, einige Jahre später plötzlich als Mißerfolg. Die Beurteilung eines Werkes obliegt jedoch nicht nur der Zeitachse, sondern auch dem Fokus und dem Wertesystem des Betrachters. Besonders krasse Beispiele fielen bei Politikern auf. Das Anstreben oder das teilweise Erreichen eines Zieles wurde manchmal zu einer gleichzeitigen Niederlage, wenn beispielsweise die Verwirklichung eines ambitionierten Projektes letztlich zu einer Wahlniederlage führte oder umgekehrt ein Projekt aufgrund der Reaktion der Öffentlichkeit fallengelassen werden mußte, auch wenn damit ein klarer Wahlsieg verbunden war. Meist nur angedeutet wurde die Divergenz zwischen den erreichten beruflichen Erfolgen und den verfehlten privaten Zielen. Berufliche Ziele wie eine leitende Position oder ein gesichertes Einkommen wurden zwar erreicht, jedoch aufgrund ständiger Reisen oder überdurchschnittlicher Arbeitsleistung zu Lasten des Privatlebens. Die Folge waren Ehescheidungen, entfremdete Kinder, verlorene Freundschaften und ein Mangel an Freizeit und Hobbies. Auch hier wurden die Erfolge nur als relativ bewertet.

„Wie werden Sie von ihrem Umfeld gesehen?"
„Werden Sie von Außenstehenden als erfolgreich gesehen?"

Viel eindeutiger als die Frage nach der Selbsteinschätzung fiel die Frage nach der Fremdeinschätzung des Erfolges aus. Mehrheitlich wurde diese Frage mit einem klaren Ja beantwortet. Allerdings wurde hier auch angemerkt, daß Außenstehende nur den Erfolg, nicht aber den anstrengenden Weg dorthin und die damit verbundene Verantwortung sehen würden. Während der eigene Erfolg danach bewertet wird, ob man in seinem Beruf glücklich und zufrieden ist, welche Gestaltungsmöglichkeiten und Freiheiten man hat, beurteilen Außenstehende den Erfolg wohl meist nach Position, Macht, Einkommen und Statussymbolen. Darüber kann auch die fallweise Nennung des harmonischen Familienlebens, das vom Freundeskreis als Erfolg bemerkt wird, nicht hinwegtäuschen. Häufig wurde angemerkt, daß Geld, Titel und Statussymbole als „Insignien der Macht", wie es ein Befragter ausdrückte, für die eigene Person absolut unwichtig seien. Auch Neid wurde in diesem Zusammenhang häufig erwähnt. „Mitleid bekommt man geschenkt, Neid muß man sich hart erarbeiten" – unter diesem Aspekt wird Neid durchaus als Anerkennung und Zeichen des Erfolges bewertet. Weshalb wurden die Befragten beneidet? Angestellte in Spitzenpositionen vor allem wegen ihrer Position (in einer angesehenen Firma) und des damit verbundenen sozialen Ansehens, der Macht und wegen ihres gehobenen Einkommens. Große Verantwortung, harte Arbeit und das Risiko, auf einem Schleudersitz zu sitzen, an dem bereits andere sägen, wurden vom Umfeld kaum wahrgenommen. Auch Titel gaben gern und oft Anlaß zu Neid. Ob diese Titel durch jahrelange Ausbildung oder als Auszeichnung für Leistungen erworben wurden, wurde kaum differenziert. Selbständige werden meist schon aufgrund der Tatsache, daß sie selbständig sind, als erfolgreich gesehen. Man schreibt ihnen offensichtlich ein hohes Maß an Selbstbestimmungsmöglichkeit zu, auch wenn dies oft nicht der Fall ist. Von den Befragten wird impliziert, daß folgende Meinung von einer großen Zahl der Bevölkerung vertreten wird: „Wer eine eigene Firma hat, hat auch eine eigene Kassa, in die er jederzeit ungestraft greifen kann." Freiberufler und Künstler werden meist aufgrund ihrer Unabhängigkeit von Arbeitsort und -zeit beneidet, bei Schauspielern, Schriftstellern und Sportlern kam noch Ihr Bekanntheitsgrad aufgrund der mit ihren Berufen verbundenen Medienpräsenz hinzu. Von den Betroffenen wurde Medienpräsenz jedoch als Medaille mit zwei Seiten betrachtet. Während sie zu Beginn einer Karriere durchaus als hilfreich gesehen wurde, entwickelte sie sich später oft zur Plage. Ein Schauspieler merkte an, wie lästig es ihm sei, in einem Lokal als seine Rollenfigur einer Fernsehserie behandelt zu werden, er könne kaum noch ungestört ausgehen. „Die Tatsache, daß ich Menschen durch das Fernsehen vertraut bin, quasi schon in ihren Schlafzimmern war, nehmen viele zum Anlaß, mich zu duzen. Manche setzen gar voraus, daß ich sie auch kenne." Auch in anderen Positionen sah man mediale Beachtung ausschließlich in negativem Zusammenhang. Aus diesem Grund wollten manche Interviewpartner anonym bleiben oder zu ihrem Textbeitrag kein Bild veröffentlichen. „Ich möchte auf der Straße nicht von jedem erkannt werden", war der verständliche Wunsch eines hochrangigen Richters. Neben Zeitmangel war dies auch der häufigste Grund, weshalb uns manche Persönlichkeiten nicht für ein Interview zur Verfügung standen. Von der eigenen Branche fühlten sich die meisten Befragten als realistischer eingeschätzt und auch als weniger erfolgreich angesehen als von gänzlich Außenstehenden: „Bankiers unter sich reden über Kunst, Künstler unter sich über Geld." Ein Großteil der Befragten unterschied auch danach, ob sie von ihrer Familie und ihnen nahestehenden Personen oder von gänzlich Außenstehenden bewertet wurden. Häufig wurde angemerkt, daß (beruflicher) Erfolg im Familien- und Freundeskreis eine untergeordnete Rolle spiele beziehungsweise dort gänzlich andere Kriterien genügen würden: „Ob ich beruflich erfolgreich bin, ist für meinen kleinen Sohn egal, für ihn zählt nur die Zeit, die ich mit ihm verbringen kann." Was einerseits beruflichen Erfolg ausmachen kann, wird fallweise von anderen als Mißerfolg wahrgenommen.

„Bei welchen Schlüsselentscheidungen
haben Sie erfolgreich entschieden?"

Häufig wurde nicht eine einzige Entscheidung, sondern eine Kette von Weichenstellungen auf der „Erfolgsschiene" genannt. Meist wurden sämtliche Entscheidungen als wichtig erachtet. Kaum jemand gab an, daß er heute gänzlich anders entscheiden würde. „In dem Moment, als die Entscheidung getroffen wurde, war sie richtig, und dazu hat man auch zu stehen", ist die einhellige Meinung. Daß man im Nachhinein oft gescheiter ist, ändert nichts daran, daß die Entscheidung zum jeweiligen Zeitpunkt richtig war. „Nur keine Entscheidung ist eine falsche Entscheidung, und nur wer nichts entscheidet, macht auch keine Fehler." Entscheidungsschwäche war eindeutig ein Hindernis für Erfolg, die Bereitschaft Risken einzugehen war mit Erfolg untrennbar verbunden. Sehr oft wurden grundlegende Entscheidungen bereits in der Jugend getroffen, oft jedoch nicht ganz selbstbestimmt oder auch ohne klares Endziel

Für Selbständige war meist der (riskante) Schritt in die Selbständigkeit und die Wahl der Geschäftspartner die wichtigste Weichenstellung, spätere Entscheidungen wie die Anschaffung neuer Maschinen, die Ausweitung des Tätigkeitsbereiches oder die Erschließung neuer Möglichkeiten wurden häufig als Teil des täglichen Business gesehen, auch wenn sie oft enorme Tragweite hatten. Solche Veränderungen wurden zumeist von jenen Befragten als einschneidend bewertet, die den Betrieb von einem Vorgänger (z B Eltern oder früherem Chef) übernommen hatten Sehr häufig wurden Auslandsaufenthalte aufgrund der damit verbundenen Erfahrung und der Möglichkeit, Sprachkenntnisse zu erweitern und fremde Kulturen kennenzulernen, genannt Oft war dies auch ein „Abnabelungsprozeß" von den Eltern, den eingefahrenen Wegen und vorgegebenen Schablonen „Dabei lernt man, über den Tellerrand zu schauen", waren sich fast alle Personen mit Auslandserfahrung einig Als wesentliche Entscheidung wurde auch der Abschluß eines nebenberuflichen *Post-Graduate*-Studiums gesehen Vor allem Unselbstandige und Beamte, die es in eine Spitzenposition schaffen wollten, nannten dies als wichtige Voraussetzung für ihre Karriere, die jedoch viel Überwindung koste, wenn man bereits eine Familie habe Fallweise wurde die Trennung von Mitarbeitern, Partnern oder Firmen als wichtig erachtet Auch die Ablehnung von (durchaus attraktiven) Posten, wenn diese in eine Sackgasse zu führen drohten, waren teilweise wichtige Entscheidungen Allerdings waren diese mit einem Risiko verbunden, da das Ablehnen von Aufgaben oder Vorgesetzten meist nicht goutiert wird. Die Wahl des Lebenspartners wurde nur selten als wichtigste Entscheidung genannt, wenn doch, war sie meist die einzig wichtige Weichenstellung Diese Ansicht wurde vor allem von älteren Befragten, die bereits seit 20 oder 30 Jahren verheiratet waren, angegeben und spielte vor allem in Familienbetrieben, in denen gemeinsam gearbeitet wurde, eine wichtige Rolle

„Wie treffen Sie Entscheidungen?"

Die überwiegende Antwort lautete: „intuitive, ‚aus dem Bauch'" Meist stand das Interesse an einer Sache eindeutig im Vordergrund, auch wenn Entscheidungen nicht immer rational zu erklären und manchmal auch nicht sinnvoll waren Auch wenn eine Entscheidung in dem Moment, in dem sie getroffen wurde, einen Rückschritt bedeutete, wurde zugunsten einer reizvollen Herausforderung und des Interesses entschieden Bei Berufsentscheidungen wurde häufig auch der „Familienrat" einberufen, vor allem, wenn es Entscheidungen zu treffen galt, die die gesamte Familie betrafen (Auslandsjobs, Übersiedlungen, drastische Einschränkungen der Freizeit, finanzielle Einbußen, etc.)

„Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?"

Meist galt das Interesse nur der Branche im allgemeinen sowie einer Führungsposition, in der sich Gestaltungsmöglichkeiten ergaben Führungseigenschaften zeichneten sich oft bereits sehr früh ab, sei es als Klassensprecher, Pfadfinder oder in der Fußballmannschaft „Ich wußte, daß ich Menschen führen und motivieren kann", war eine häufige Aussage von Spitzenmanagern. Eine konkrete Karriere mit einem fixen Ziel oder Unternehmen vor Augen wurde hingegen von wenigen angestrebt In vielen Branchen war dies auch nicht möglich, da sich die Geschäftsfelder in den letzten Jahrzehnten enorm verändert und erweitert haben Manche der heutigen Positionen und Branchen existierten vor zehn Jahren beispielsweise noch gar nicht. Speziell in der Informationstechnologie, der Computer- und Telekommunikationsbranche sowie damit verwandten Sparten war die Entwicklung noch vor wenigen Jahren nicht absehbar Die Zeiten, in denen man seine Karriere in einem einzigen Unternehmen generalstabsmäßig planen konnte, sind damit endgültig vorbei „Man muß Chancen erkennen und sie nutzen", waren sich die Befragten überwiegend einig Wenn sich Aufgaben ergeben, sollte man zupacken und auch über das Verlangte hinaus Leistung erbringen Dadurch konne man positiv auffallen und betriebsintern als Kandidat für weitere Karriereschritte vorgeschlagen beziehungsweise von Personalentwicklern oder beratern für Posten in anderen Unternehmen angeworben werden Die Ausnahme bildeten Familienbetriebe, in denen die Karriere durch die Betriebsübernahme oft klar vorgezeichnet war

„Was war/ist für ihren Erfolg ausschlaggebend?"

Wichtiger als Fachkenntnisse schienen vor allem soziale und persönliche Fähigkeiten zu sein, sie wurden am häufigsten genannt. Je nach Branche und Beruf waren diese natürlich unterschiedlich wichtig. Generell gelten Kommunikations- und Teamfähigkeit, Konsequenz, Kreativität, Flexibilität, Offenheit gegenüber Neuem und das Erkennen von Chancen als nötige Eigenschaften, um erfolgreich zu sein (Siehe Kapitel „Welche Kriterien werden von den befragten Erfolgreichen für Erfolg als wichtig erachtet?") Unternehmer nannten darüber hinaus vor allem Risikobereitschaft, überdurchschnittlichen Arbeitseinsatz, Beharrlichkeit, Entscheidungsfreudigkeit, richtigen Kundenumgang sowie die Fähigkeit, Mitarbeiter zu führen und zu motivieren, als wichtigste Eigenschaften Besonders das Zuhören und Erkennen von Kundenwünschen waren die Grundlagen jeder betrieblichen Innovation Um ein Unternehmen erfolgreich zu leiten, waren auch wirtschaftliches Denken, der richtige Umgang mit finanziellen Ressourcen und das Erkennen und Verstehen von betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen notwendig Eine gute Idee allein reicht nicht aus, man muß auch in der Lage sein, das nötige Kapital aufzubringen und das Produkt richtig zu vermarkten Auch „Steherqualitäten" wurden immer wieder als Voraussetzung für die Selbständigkeit genannt Man darf „die Flinte nicht gleich ins Korn werfen" und sollte sich auf einen „rauhen Wind" gefaßt machen Firmengründungen gingen nur in seltenen Fällen problemlos über die Bühne, die Startphasen waren oft von Entbehrungen und Enttäuschungen gekennzeichnet „Wer sich leicht verunsichern läßt und nicht bereit ist, Durststrecken in Kauf zu nehmen, wird als Selbständiger bald scheitern "

Spitzenmanager sahen ihre Aufgabe häufig darin, Teams richtig zusammenzustellen, Menschen auf dem richtigen Platz einzusetzen und Mitarbeitern betriebliche Ziele vor Augen zu führen. Das Verständnis für die Probleme anderer, Toleranz, aber auch Entscheidungsfreudigkeit im rechten Moment werden dazu als Voraussetzung betrachtet Dabei müßten Mitarbeiter den Manager seiner natürlichen Autorität wegen, nicht aber aufgrund seiner Position als Führungskraft anerkennen Wer sich nur aufgrund der ihm verliehenen Machtposition behaupten könne, würde letzten Endes die Unterstützung seines Umfeldes und somit seine Effizienz verlieren Hier kam auch der Vorbildrolle eine wichtige Funktion zu Ein Manager, der „die Ärmel aufkrempelt" und beispielsweise auch Autos im Schauraum aufpoliert, wenn Not am Mann ist, wird deshalb nicht belächelt, sondern man traut ihm zu, mit jeder Situation fertig zu werden Anstatt in Problemen zu denken, müßten Lösungsvorschläge zur Diskussion gestellt und gemeinsam beschlossen werden Zu den getroffenen Entscheidungen müsse ein Manager allerdings allein stehen und seinen Mitarbeitern auch dann den Rücken freihalten, wenn diese Entscheidungen falsch waren. Dann konne man auf eine loyale Mannschaft

zählen, die sich auch trauen würde, eigene und neue Vorschläge einzubringen. „Man muß in der Lage sein, eigene Fehler einzugestehen und anderen Fehler zuzubilligen, um ein schlagkräftiges Team um sich zu scharen, das für den Erfolg unerläßlich ist", gaben die meisten der befragten Spitzenmanager an. Eine besondere Stärke scheint es zu erfordern, neben sich auch andere Spitzenkräfte zuzulassen, ohne zu befürchten, daß diese die eigene Autorität untergraben und einem den Rang ablaufen könnten. Diese Angst nannten viele als Grund dafür, weshalb in manchen Unternehmen die Erfolge nur mäßig ausfallen würden. Als ebenso wichtig erschien analytisches Denken und das Verstehen umfassender Zusammenhänge für die Führung großer internationaler Unternehmen. Bei Künstlern und Sportlern war es vor allem Unbeirrbarkeit, die letztlich zum Erfolg führte. Kaum in einem anderen Beruf wurde Konsequenz so hoch bewertet. Wenn man von der Richtigkeit des eigenen Tuns felsenfest überzeugt sei, würde sich Erfolg aufgrund von Hartnäckigkeit und harter Arbeit auch einstellen. Politiker führten ihre Erfolge häufig auf ihr Team zurück, das in der Lage war, komplizierte Sachverhalte aufzubereiten und allgemein verständlich darzustellen. Zuhören, das Erkennen wesentlicher Punkte und eine präzise Artikulation zählten hier zu den wesentlichsten Eigenschaften. Neben rhetorischen Fähigkeiten, Verhandlungsgeschick und Konsensbereitschaft wurde vor allem persönliche Integrität als wichtiges Merkmal genannt. Zu hohe Intellektualität, die als Überheblichkeit und mangelnde Basisnähe ausgelegt werden könnte, wäre für den politischen Erfolg eher hinderlich. „Handschlagqualität" wurde hier, wie auch in vielen andern Berufen als eine Qualität genannt, die man „heute leider viel zu selten antrifft", die in diesem Metier aber als besonders wesentlich gewertet wurde. Als Politiker müsse man auch Situationen „aussitzen" können. Während man in der Privatwirtschaft leicht von einer zur anderen Firma wechseln könne, sei in der Politik ein Parteiwechsel nicht denkbar. Hier müsse man auf seine Chance warten, sie erkennen und ergreifen. Es wurde jedoch betont, daß die die Gefahr, in eine politische Sackgasse zu geraten, groß sei. Oft sei es sinnvoller, auf eine - wenn auch ehrenhafte - Aufgabe in der Gemeinde- oder Landespolitik zugunsten einer geringer bewerteten Position in der Bundespolitik zu verzichten. In der Politik gelte der Grundsatz "They never come back", betonte ein Interviewpartner, das heißt, man dürfe sich keinen Fehler leisten. Diese Gefahr sei besonders groß, wenn man sich durch die Macht eines öffentlichen Amtes zu Arroganz und Überheblichkeit hinreißen ließe, weiß ein anderer Befragter, der als Erfolgsgeheimnis anführte, sich immer darüber im klaren zu sein, daß eine Position nur auf Zeit geborgt, keinesfalls aber ein dauerhaftes Privileg sei. Demut zu üben und sich der Vergänglichkeit dieser Art von Erfolg stets bewußt zu sein, wurde als wesentlicher Faktor des Erfolges gesehen. Ein anderer Stolperstein sei die Verknüpfung von politischen Funktionen und privatwirtschaftlichen Tätigkeiten (zahlreiche Politikerkarrieren beweisen dies). Es wurde jedoch oft bedauert, daß in der Politik keine privatwirtschaftlichen Zusammenhänge geschult und einige politische Funktionen ein Unternehmertum ausschließen würden. Dadurch würden immer mehr „Nur-Politiker" die Geschicke des Landes leiten, die von der Praxis keine Ahnung mehr hätten und nie vor der Aufgabe gestanden seien, selbst für die Gehälter ihrer Angestellten aufkommen zu müssen. Diese Erfahrung würde jedem Politiker guttun, meinten zahlreiche Befragte. Im diplomatischen Dienst waren es Toleranz sowie Interesse an anderen Kulturen und Denkweisen, die neben einer hohen Bereitschaft zu Mobilität als Voraussetzung genannt wurden. Am Beispiel vieler Diplomaten aus den Reformländern zeigt sich, daß die Eigenschaft, selbst unter widrigen Umständen zu seiner persönlichen Meinung zu stehen, letztlich zum Erfolg führt. Nicht wenige wurden inhaftiert, des Landes verwiesen oder mit Berufsverbot belegt, ehe sie unter einer neuen Regierung in ihre heutige Funktion berufen wurden. Ausgeprägtes Rechtsempfinden stand meist am Anfang einer Laufbahn in der Exekutive oder der Jurisprudenz. Anderen zu helfen und Lösungsvorschläge zu finden war vor allem bei Anwälten häufig eine treibende Kraft. Nicht ein gewonnener Prozeß sei Erfolg, sondern diesen schon im Ansatz zu verhindern, indem man Verträge so abfaßt, daß es zu keinem Streit kommt, sei der wirkliche Erfolg eines Wirtschaftsjuristen. Als Arzt oder in Sozialberufen dürfe man vor Mitleid nicht blind werden, waren sich die meisten Interviewten einig. Wer seine Patienten zu sehr bedauern würde, könnte leicht Chancen und Möglichkeiten übersehen. Es sei jedoch kein leichtes Unterfangen, sich nicht vereinnahmen zu lassen und trotzdem nicht kaltschnäuzig und unmenschlich zu wirken. Diese Jobs wurden zudem meist als Berufung gesehen. Für Wissenschaftler, Ärzte oder Forscher wirkt sich das Publizieren der eigenen Erkenntnisse fast immer positiv aus. Allerdings wurde genau darauf geachtet, in welchen Medien man zitiert wurde und wo die Gastkommentare oder Beiträge veröffentlicht wurden. Wirklich zählen würde nur, in den internationalen Top-Publikationen Beachtung zu finden. Die Erwähnung in der Klatschspalte der lokalen Presse sei für das internationale Ansehen eines Arztes wertlos, könne auf die Anzahl seiner Patienten jedoch sehr wohl Einfluß haben. Die Bekanntheit außerhalb des Kollegenkreises könne auch bei der Beschaffung von finanziellen Mitteln (Sponsoring, Spenden für soziale Hilfsprojekte etc.) von enormer Bedeutung sein. Besonders bei Aufgaben wie dem Auftreiben finanzieller Mittel für Forschungs- und Sozialprojekte würden auch soziale Talente und die Fähigkeit, sich und sein Projekt bestmöglich zu verkaufen, zählen. Die Vorstellung des Forschers, der allein in seinem Kellerlabor arbeitet, sei in der heutigen Zeit, in der Budgetmittel immer mehr gekürzt werden und man sich um die Finanzierung seiner Arbeit eigenständig kümmern muß, überholt. Nur wer eine Idee gut kommunizieren kann, würde Chancen haben, diese auch finanzieren zu können. Ein befragter Atomphysiker gab an, für seine Forschungsarbeit lediglich 7.500,- EUR zur Verfügung gehabt zu haben. Diese Summe habe für sein Vorhaben - den Test eines Radiodensiometers zur Feststellung radioaktiver Strahlung im All - bei weitem nicht ausgereicht. Die NASA hatte für sein Forschungsvorhaben einen mehr als sechsstelligen Dollarbetrag veranschlagt. Er gab jedoch nicht auf und wandte sich an die Russen, mit denen er im Laufe der Zeit ein so gutes Verhältnis aufbauen konnte, daß dieses Instrument nun seit mehr als einem Jahrzehnt *de facto* kostenlos im Orbit getestet wird. Heute interessiert sich auch die NASA für die Forschungsergebnisse, die nur aufgrund der Kommunikationsfähigkeit des Erfinders zustande kamen. Im persönlichen Dienstleistungsbereich nannten die Befragten vor allem Offenheit, Freundlichkeit, Umgänglichkeit, Humor - dieser wurde generell als wichtig erachtet - und den Willen, mit Würde zu dienen, als Hauptkriterien ihres Erfolges. In der Werbe- und Medienbranche wurde naturgemäß Kreativität an oberster Stelle der Wertigkeit gereiht. Viele der Befragten gaben an, daß sie vom Drang befallen wären, stets etwas Neues machen zu müssen. In der Werbung sei ihnen dies möglich, da sie es ständig mit anderen Aufgaben, neuen Produkten und Kunden zu tun hatten, andernfalls würden sie sich vermutlich schnell langweilen. Obwohl viele Vertreter dieser Branche Einzelgänger waren, wurde dennoch Teamfähigkeit nicht außer Acht gelassen. Zu den wichtigsten Aufgaben des Werbemanagers zähle es, die unterschiedlichen Einzelcharaktere von Grafikern, Textern, Fotografen und anderen kreativ Tätigen so zu managen, daß aus den verschiedenen Einzelleistungen der Beteiligten, die als Individuum behandelt werden wollten, letztlich eine homogene Kampagne entstehen könne, ohne daß sich einzelne Künstler in ihrer kreativen Leistung beschnitten fühlten. Wesentlich schien jedoch stets der Wille zu Erfolg und überdurchschnittlicher Leistung, durch den man sich von anderen unterscheiden könne.

„Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?"

Meist wurden die bereits erzielten Erfolge im eigenen oder einem anderen Unternehmen als Grund genannt, weshalb jemand in eine höhere Position berufen wurde. Der Werdegang wurde von den Vorgesetzten, der Konkurrenz oder Headhuntern beobachtet. Aufgefallen wären die meisten durch Leistung, darüber hinaus konnten sie sich im Vorstellungsgespräch gut präsentieren. Oftmals waren es auch die Ideen, die jemand bereits beim Vorstellungsgespräch einbringen konnte, die ihn von den übrigen Bewerbern unterschieden. Sich selbst gut verkaufen zu können, wurde grundsätzlich als wesentliches Erfolgskriterium genannt.

„Was ist für den Erfolg hinderlich?"

Am häufigsten wurden Selbstüberschätzung, übertriebener Egoismus, Eitelkeit, mangelnder Lernwille, die Unfähigkeit, sich auf neue Situationen einzustellen, mangelndes Kommunikationsvermögen und das Unvermögen von Artikulation und Präsentation genannt. „Wer Schuhe trägt, die zwei Nummern zu groß sind, wird Schiffbruch erleiden", war fast die einhellige Meinung. Wenn man eine Position innehabe, der man (noch) nicht gewachsen ist, würde man sich darin nicht wohl fühlen, nicht akzeptiert werden und in der Folge an der Aufgabe scheitern. Zu große Verbissenheit wurde häufig als K.-o.-Kriterium angesehen, man sollte seine Karriere locker und unverkrampft angehen und auch in der Lage sein, sich eine Auszeit zu gönnen. Obwohl Egoismus bis zu einem gewissen Grad durchaus hilfreich sei, dürfe man nicht übertreiben. Über Leichen zu gehen und rücksichtslos Ellenbogentechniken einzusetzen könne schnell zu einem Bumerang werden. „Wenn man dann selbst auf dem linken Fuß steht, erwischt es einen eiskalt." Man solle auch anderen ihre Erfolge gönnen anstatt sich stets ins Rampenlicht zu drängen. Extrovertiertheit, die in Penetranz ausartet, könne den Erfolg ebenso hemmen wie allzu große Introvertiertheit, Angst oder die Hemmung, sich selbst zu präsentieren. Entsprechende Ausbildung, Kenntnisse, Erfahrung und Begabung galten als Voraussetzung. Ebenso wurden natürlich alle Formen des Lasters sowie eine extreme und exzessive Lebensführung für eine steile Karriere meist als abträglich gesehen. Selbst in der Showbranche würden hemmungslose Ausschweifungen nur selten einen dauerhaften Erfolg begründen, auch wenn dies bei manchen Popstars den Anschein hätte. Häufig waren dies nur geschickt lancierte Meldungen, die im Rahmen des Marketingkonzeptes nötig seien. Wer sich ständig auf Entziehungskur befinde, könne nicht an seiner Karriere arbeiten. Auch Schulden waren für viele Befragte - besonders Selbständige - Hemmschuhe für den Erfolg. Ausschließlich mit Fremdkapital zu beginnen und in die Abhängigkeit von Banken zu geraten sei nicht ratsam, denn wer nicht mehr Herr seiner Entscheidungen sei, würde leichter unter der Zinsenlast zusammenbrechen. Das bedeute jedoch nicht, daß man keine Risken eingehen müsse, diese müßten nur kalkulierbar und überschaubar bleiben, waren sich die meisten einig. „Ein Mann mit einer neuen Idee gilt solange als verschroben, bis er Erfolg hat." (Mark Twain)

„Spielt/e Ihr Umfeld eine Rolle für ihren persönlichen Erfolg?"

Diese Frage wurde fast generell bejaht. Ohne ein soziales Umfeld, das die Leistungen beurteilt, sei auch für einen Einzelkämpfer kein Erfolg möglich. Dem Umfeld wurde von allen ein hoher Stellenwert zugeschrieben, auch wenn die Leistung ganz allein im stillen Kämmerlein erbracht wurde. Selbst Maler benötigten Galeristen und Kunden, mit denen sie in Interaktion treten konnten. Ohne gesellschaftliche Interaktion war Erfolg für alle unvorstellbar.

„Welche Rolle spielt das private und familiäre Umfeld für den persönlichen Erfolg?"

Es spielte zweifellos eine Rolle, auch wenn es nicht von allen Befragten als wichtig für den beruflichen Erfolg bezeichnet wurde. Man könne mit und ohne Familie erfolgreich sein, auch wenn ein geordnetes Familienleben (das nicht zwangsläufig einen Ehepartner und Kinder impliziert) als förderlich bezeichnet wurde. Von Männern wurde diese Frage häufig ausweichend und sehr allgemein beantwortet. Frau und Familie spielten für viele Manager eine wichtige Rolle, diese beschränkte sich aber sehr häufig auf den passiven Part als Ruhepol und Rückzugsmöglichkeit. Die Frau wäre Managern wichtig, um ihnen lästige Aufgaben im Haushalt, bei der Kindererziehung und zum Teil auch bei gesellschaftlichen Verpflichtungen (Auswahl der Theaterkarten, Einladungen etc.) abzunehmen. Von anderen Befragten wurde die Familie dann als förderlich bezeichnet, wenn sie einem keine zusätzlichen Aufgaben aufbürdete und problemlos funktionierte. Verständnis für die Arbeit des Mannes und den damit meist verbundenen hohen Zeitaufwand für den Beruf wurde vorausgesetzt. Ein offenes Ohr für die Probleme des Partners zu haben sei wichtig, oft wurde bedauert, daß dafür aufgrund des hohen Arbeitspensums nur beschränkt Zeit zur Verfügung stehe, um so größer müsse die Toleranz des Partners sein. Anders verhielt es sich in kleinen Familienbetrieben, in denen die Frau mitarbeitete. Hier wurde der Familie auch beim beruflichen Fortkommen ein höherer Stellenwert zugebilligt. Anders als bei vielen Unselbständigen, die oft angaben, Beruf und Privat strikt trennen zu können, war die Grenze zwischen Beruf und Privatleben bei Selbständigen und Freiberuflern meist sehr verschwommen. Hier war die PartnerIn häufig untrennbar in den Beruf involviert und dementsprechend wichtig für die Karriere. Von den männlichen Befragten, die angaben, daß ihre Frau einen wesentlichen Stellenwert in ihrem Leben einnehmen würde und auch für ihr berufliches Fortkommen wichtig wäre, wurde oft betont, daß die Partnerin auch um ihre eigene Entwicklung bemüht wäre. Würde man eine Frau wählen, die nicht ebenfalls mit den Aufgaben des Mannes wächst, würde entweder die Ehe scheitern oder die berufliche Entwicklung darunter leiden. Diese Botschaft war eindeutig zu interpretieren. Frauen - falls diese als berufstätige Karrierefrauen Familie und Kinder haben - messen diesem Aspekt einen weitaus höheren Stellenwert bei. Als Frau - trotz der Doppelbelastung mit Kindern und Beruf - erfolgreich zu sein, erfüllte viele zu Recht mit Stolz. In wirkliche Spitzenpositionen schafften es Frauen mit Kindern jedoch oft nur deshalb, weil sie im eigenen oder im Familienbetrieb arbeiteten und die Babypause nicht gleichzeitig zu einem eminenten Karriereknick führte. Besonders Frauen betonten auch häufiger, daß sie nicht nur die „logische Nachfolgerin" wären, sondern auch Erfahrung in anderen Betrieben oder sogar im Ausland gesammelt hätten, ehe sie in den Familienbetrieb einstiegen. Als Frau müsse man sich zwischen Karriere und Kindern entscheiden, meinten einige Karrierefrauen nicht ohne Bedauern. Während es für Männer fast selbstverständlich war, daß Frau und Kinder bei einem beruflich bedingten Ortswechsel mitübersiedelten oder akzeptierten, daß der Mann nur fallweise daheim sein könne, war dies im umgekehrten Fall nicht selbstverständlich, vor allem, wenn der Mann eine leitende Position bekleidete. Daß der Mann zugunsten der Karriere seiner Frau auf sein berufliches Fortkommen verzichtete, ist nur in seltenen Ausnahmen der Fall, oft sind Frauen in Spitzenpositionen daher unverheiratet und kinderlos. Daran schien sich auch trotz Emanzipation nichts geändert zu haben. Unabhängig von Alter, Geschlecht und Familienstand waren

sich alle Befragten darin einig, daß ein persönliches Umfeld, das Probleme bereitet, für den Werdegang mehr als nur hinderlich sei: man kann einen „Zweifrontenkrieg" nicht erfolgreich führen. Im Zuge dieser Frage wurde auch der persönliche Freundeskreis angesprochen, der für den Erfolg nicht unwesentlich zu sein schien. Die Meinungen dazu waren jedoch unterschiedlich. Manche schworen auf wenige, jedoch sehr enge Freunde, deren sozialer Status nicht unbedingt dem eigenen entsprechen mußte und in deren Gesellschaft das persönliche Verhalten des einzelnen absolut keine Rolle spielte. Ob dies wirklich der Fall sein konnte, war nicht klar erkennbar, da die Befragten diese Behauptung meist in den Raum stellten, ohne sie mit Fakten zu untermauern. Häufiger befreundeten sich jedoch Erfolgreiche mit ebenfalls Erfolgreichen. Generell scheint die Interpretation zulässig, daß das geistige und soziale Niveau des Umfeldes durchaus dem eigenen Stand angemessen sein sollte, da auch ein gewisser Image-Transfer stattfindet. Daß sich im vornehmen Golf-Club keine Punks unter die Bankiers mischen, liegt nahe. Auch findet man in Likörstuben selten einen Topmanager (und wenn, dann eher nach einer langen Ballnacht denn als Stammgast). Nicht klar war, inwieweit hier eine Trennung zwischen der Berufswoche und dem privaten Wochenende vollzogen wurde. Der erfolgreiche Topmanager, der unter der Woche ausschließlich im Hotel Sacher und im Wiener Musikverein verkehrt, wäre vielleicht am Wochenende in legerer Freizeitkleidung am Stammtisch seines Dorfwirtshauses anzutreffen. Ob die Wochenend-Freundschaften aus dem Feierabenddomizil jedoch über die Ortstafel hinaus wirklich Bestand haben, könnte bezweifelt werden.

„Welchen Beruf übten Ihre Eltern aus?"
(Soziale Herkunft)

Die Frage nach dem Beruf der Eltern wurde vom Redaktionsstab erst beim persönlichen Steckbrief am Ende des Interviews gestellt, oft wurde jedoch die soziale Herkunft schon zuvor im Zuge anderer Fragen oder sogar zu Beginn des Interviews beim Karriereverlauf erwähnt. Das war vor allem dann der Fall, wenn schon Vater und Großvater im selben Beruf (z.B. in traditionsreichen Familienbetrieben) tätig gewesen waren, die Familie einen Jahrhunderte zurückreichenden (adeligen) Stammbaum hatte oder wenn es besondere Umstände waren, unter denen der Befragte aufgewachsen war, die ihm besonders erwähnenswert schienen (Flüchtlinge, Heimatvertriebene, Kinder von Bergbauern mit kilometerlangen Schulwegen, Kriegswaisen, besonders kinderreiche Familien u.ä.). Die soziale Herkunft schien jedoch keinen absoluten Einfluß auf die Karriere der Befragten gehabt zu haben, denn unter den Erfolgreichen finden sich adelige Millionärssöhne ebenso wie Flüchtlinge und Kinder aus ärmlichen Verhältnissen, die schwere Schicksale zu meistern hatten. Der Großteil der Befragten stammte jedoch aus ganz normalen „Durchschnittsfamilien", die ihren Nachkommen eine glückliche Kindheit und eine gute Ausbildung bieten konnten. Daß dieses Umfeld für die Entwicklung förderlich war, wurde kaum bestritten, sie war aber nicht unabdingbar, wie zahlreiche Karrieren beweisen. Oft waren es sogar widrige Kindheitserlebnisse, die eine besondere Triebfeder darstellten: „Ich wollte es einmal besser haben als meine Eltern," „Ich wußte, daß ich nie wieder arm sein will." „Nachdem wir im Krieg alles verloren hatten, wollte ich mir wieder alles zurückerobern." „Um meinen Kindern eine bessere Kindheit zu ermöglichen, arbeitete ich besonders hart." Diese und ähnliche Aussagen waren häufig zu hören. Manche der Befragen gaben an, daß sie wohl mehr erreicht hätten, wenn sie sich aufgrund finanzieller Notwendigkeiten mehr anstrengen hätten müssen. Aber auch eine gehobene Herkunft war oft eine starke Triebfeder: „Ich mußte meinen erfolgreichen Eltern beweisen, daß ich es auch schaffen kann." „Die Hoffnung, die meine Eltern in mich setzten, durfte ich nicht enttäuschen."

Der Beruf des Vaters (beziehungsweise eines anderen engen Familienangehörigen) wurde häufig als Vorbild genommen, ein Studium in diese Richtung begonnen, oft wurde dieser Beruf jedoch nicht weiter ausgeübt oder entsprechend modifiziert. Fallweise begannen Kinder auch im selben Betrieb, in dem bereits der Vater oder die Mutter gearbeitet hatten, meist jedoch nicht in derselben Funktion. Hierzu zählen nicht nur die Familienbetriebe, in denen die Familientradition vorschrieb, daß zumindest ein Nachkomme den Beruf des Vaters erlernte, um den Betrieb weiterführen zu können, sondern durchaus auch Betriebe, die mehrere Generationen als unselbständig Erwerbstätige beschäftigen. Häufig ist diese Tendenz bei (staatlichen) Großbetrieben (ÖBB, Post, Austrian Industries) zu beobachten.

„Welche Rolle spielt/e Ihr berufliches Umfeld
(Mitarbeiter, Kollegen, Vorgesetzte) für Ihren Erfolg?"

Dem beruflichen Umfeld wurde offensichtlich ein größerer Anteil am Erfolg zugeschrieben als dem familiären. Unsere Frage lautete stets gleich: „Welche Rolle spielte das Umfeld für Ihren Erfolg, einerseits das private, andererseits das berufliche?". Die Befragten billigten ihrer Umwelt generell einen hohen Stellenwert zu, legten jedoch ihren Fokus auf das berufliche Umfeld, auch wenn dieses in der Fragestellung nur zweitgereiht war. Mit Ausnahme echter Einzelkämpfer und Solisten (Künstler, Sportler oder betriebliche „One-Man-Shows") sahen fast alle in der Teamarbeit einen wesentlichen Schlüssel zum beruflichen Erfolg. Besonders wichtig war dieser Faktor naturgemäß im Dienstleistungsgewerbe, wo die Leistung jedes einzelnen Mitarbeiters für den Erfolg des gesamten Unternehmens essentiell ist. Aber auch in allen anderen Berufen wurde den Mitarbeitern eine wesentliche Rolle zugeschrieben. Nachdem die Faktoren Grund und Boden, Kapital und reine Arbeitskraft heute im Überfluß zur Verfügung stehen (da moderne Produktionsbetriebe immer weniger Raum beanspruchen, Kapital zur Genüge verfügbar ist und auch immer leichter zugänglich wird und es ausreichend Arbeitssuchende gibt, abgesehen davon, daß die fortschreitende Automatisierung immer weniger rein manuelle Arbeit erfordert), sind vor allem Know-how, Kreativität und menschliche Fähigkeiten gefragt. Etwa die Hälfte der Befragten aus allen Bereichen gab an, daß die „Human Ressources" über Erfolg oder Mißerfolg in ihren Unternehmen entschieden. Einen dementsprechend hohen Stellenwert hatten auch die Mitarbeiter. Sie wurden als das wertvollste Gut fast jedes Unternehmens gesehen und wurden dementsprechend gehegt und gepflegt. Insofern haben sie wohl Einfluß auf den persönlichen Erfolg, für eine Karriere dürften sie aber nur bedingt und indirekt ausschlaggebend sein. Viel wichtiger schienen hier Vorgesetzte und Mentoren zu sein, die auf Karriereverläufe Einfluß nahmen. Häufig wurden ehemalige Chefs, welche die Fähigkeiten und Talente der Befragten erkannten und richtig einsetzten, als Steigbügelhalter genannt. Diejenigen, die ihre Mitarbeiter coachten und ihnen weitere Karrieresprünge ermöglichten, sahen diese Aufgabe als Selbstverständlichkeit an. Mehr Personen gaben an, von einem konkreten Vorgesetzten unterstützt worden zu sein, als einem konkreten Untergebenen bei dessen Karriere zu helfen. Dies scheint für Manager zu den selbstverständlichen Aufgaben zu zählen, die nicht explizit erwähnt werden müssen. Daß man die Wahl des Teams sorgfältig durchführen sollte, überraschte nicht, hingegen erstaunte die hohe Zahl der Befragten, die meist indirekt angaben, daß es mindestens ebenso wesentlich sei, seine Vorgesetzten sorgfältig zu wählen. Unter einem herrschsüchtigen Chef, der keine andere Meinung als seine eigene gelten ließe und alle Erfolge sich selbst, die Mißerfolge aber seinen Untergebenen zuschreibe, könne man

keine Karriere machen. Ein Chef, der neben sich keine anderen Spitzenkräfte dulde, verdeutliche damit persönliche Defizite und damit Führungsschwäche und könne daher auch nur schwache Mitarbeiter haben. Unter solch einem Vorgesetzten sei es schwer, selbst erfolgreich zu werden. Es sei besser, sich rasch von diesem zu trennen, auch wenn dies mit persönlichen Zäsuren verbunden sei. Hier wäre Loyalität fehl am Platz. Der einsame Wolf, der von der Spitze herab diktiert, scheint also ausgedient zu haben. Mentoren und Förderer sind nicht nur in der Politik wichtig, auch innerhalb von Konzernen wurde ihnen eine große Bedeutung beigemessen, auch wenn man uns stets versicherte, daß Positionen ohne Protektion erreicht worden wären, da dieser Begriff negativ - im Sinne der Vetternwirtschaft - besetzt ist. Ebenso wichtig wie der fördernde Mentor für Unselbständige war für Selbständige der richtige Geschäftspartner, sofern dieser vorhanden war. Besonders in kleinen und mittleren Firmen wurde häufig die Wahl des richtigen Teilhabers, der dieselben Visionen teilt, als wichtiges Erfolgskriterium genannt. Optimal schien es zu sein, wenn sich zwei grundsätzlich gegensätzliche Charaktere, deren emotionale Ebenen harmonierten, zu einer Unternehmung zusammenschlossen. Zwei visionäre Chaoten würden gemeinsam leicht im Chaos versinken. Stehe dem kreativen Visionär jedoch ein kaufmännisch denkender Realist zur Seite, wäre diese Konstellation eher erfolgversprechend. Für Freiberufler (Ärzte, Architekten, Anwälte etc.) und Wissenschaftler spielten meist Kollegen, mit denen fachlicher Austausch möglich war, eine nicht zu unterschätzende Rolle. Als ebenso wichtig wurden ausländischen Freunde erachtet, die halfen, den eigenen Horizont zu erweitern.

„Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?"

Dieser Frage widmeten wir im Hinblick auf die zahlreichen Leser, denen ihr persönliches Fortkommen wichtig ist, besondere Aufmerksamkeit, da diese Information sowohl in der aktiven, als auch in der passiven Rolle von Bedeutung sein kann. Es wurden meist dieselben Kriterien genannt, die auch für den eigenen Erfolg ausschlaggebend waren. Fachkenntnisse wurden vorausgesetzt, sie waren jedoch nur untergeordnet wichtig.
Den Ausschlag gaben meist persönliche und soziale Fähigkeiten. Am wesentlichsten waren Lernwille und Lernfähigkeit, welche den Erwerb von Fachkenntnis ohnehin ermöglichen, während persönliche und soziale Qualitäten - als Charaktereigenschaften - nur schwer zu erlernen seien, waren sich fast alle Befragten einig. Besonders in „jungen" Unternehmen (IT-Branche, Werbung u.dgl.) schien es wichtiger, daß „die Chemie stimmt" und neue Bewerber ins Team passen. Auch Loyalität wurde immer wieder genannt. In der Tat sind es zu einem überwiegenden Teil Bauchentscheidungen, die den Ausschlag für die Einstellung eines Bewerbers geben. Auch wenn der Auswahl komplizierte Methoden vorangingen, war es letztendlich Sympathie, die zählte. Die meisten Personalisten lassen sich nicht vorschreiben, wie ihre Mitarbeiter geartet sein sollten. Die engsten Mitarbeiter wurden stets genau ausgewählt. Opportunisten und Jasager wurden meist absolut nicht geduldet. Will man in den Kreis der Erlesenen aufgenommen werden, sind offensichtlich neben fundierten Fachkenntnissen vor allem die richtigen Netzwerke oder sogenannte Seilschaften ausschlaggebend. Wer diese nicht hat, ist oft verloren.

„Wenn überhaupt, wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?"

Geld als (einzige) Motivation wurde meist sofort disqualifiziert. Darüber, ob man Mitarbeiter überhaupt motivieren kann, waren sich die Befragten nicht sofort einig. „Ein lahmes Pferd kann man zu keinem Sprinter erziehen, ein lauffreudiges Pony noch eher." Die häufigsten Motivationskriterien waren das Übertragen von interessanten Aufgaben und Eigenverantwortung, das gemeinsame Festlegen von Zielen und die Mitbestimmung der Mitarbeiter bei Entscheidungen. Mitarbeiter waren am ehesten zu motivieren, indem man sie ernst nahm, sie um ihre Meinung fragte und diese beim Entscheidungsprozeß auch berücksichtigte beziehungsweise klar argumentierte, warum man dies nicht tat. Transparenz und Klarheit bei allen Entscheidungen und auch über die Stellung des Unternehmens und jedes einzelnen Mitarbeiters waren wichtig, um die Angestellten auf das Unternehmensziel hin auszurichten und ihnen die nötige Sicherheit zu geben. Viele Chefs gaben an, daß Motivation ihre Hauptfunktion, wenn nicht sogar ihre einzige Managementfunktion sei. Das Schaffen eines angenehmen Arbeitsklimas, das richtige Zusammenstellen von Teams, in denen die Zusammenarbeit ohne Intrigen und Mobbing funktioniere, das Definieren der Ziele und die Kontrolle der Zielerreichung betrachteten viele Spitzenmanager als ihre Führungsaufgabe. Was in kleinen Teams und flachen Hierarchien durch die häufig erwähnte persönliche Vorbildfunktion einfach zu erreichen scheint, wird in großen Unternehmen zunehmend schwieriger, da Motivation oft indirekt über den Umweg weiterer Führungsebenen erfolgen muß. Besonders in kleinen Unternehmen wurde Motivation häufig durch gemeinsame Freizeitaktivitäten (vom Bier nach der Arbeit bis zu gemeinsamen Urlauben) erzielt. Diese Aktivitäten geben Gelegenheit zum zwanglosen Gespräch, in dem jeder seine Ideen einbringen kann. So erfährt der Chef von kleinen und großen Sorgen seiner Mitarbeiter, darüber hinaus wird dadurch soziales Zusammengehörigkeitsgefühl geschaffen. Neben dem reinen Teamgedanken steht oft auch das Schaffen eines prozeßorientierten Gemeinschaftsdenkens über die Belange einzelner Abteilungen hinaus im Vordergrund. Wettbewerbe, die mit Incentives oder Prämien belohnt werden, sollen häufig zusätzliche Anreize schaffen. Aber nicht nur Teamgeist sollte die Motivation - und damit die Produktivität - erhöhen, hoch im Kurs stand auch das Fördern einzelner Mitarbeiter in deren persönlichem Fortkommen. Seminare, Schulungen, Auslandsaufenthalte und persönliches Coaching zählten ebenso zum Instrumentarium der Motivationspendenden. Es wurde nicht nur fachliches Wissen vermittelt, sondern auch an den persönlichen Fähigkeiten gefeilt. Letztlich ist die Chance, im Unternehmen Karriere zu machen und sich (nicht nur finanziell) weiterzuentwickeln, eine starke Triebfeder. Immer mehr Unternehmen (Palmers, Hartlauer) erkennen, wie wichtig Motivation und Schulung der fachlichen und persönlichen Fähigkeiten sind. Sie unterhalten dazu sogar eigene Schulungszentren mit Psychologen, Motivationstrainern und persönlichen Betreuern. Franz-Josef Hartlauer gründete 1996 die Hartlauer-Akademie und bestätigte uns damals in einem Interview: „Meine Mitarbeiter sollen lernen, ihr Leben auch als Ehemann, Vater, Mutter etc. besser zu meistern. Wenn sie als Mensch dadurch um zehn Prozent besser werden, dann sind sie auch im Beruf um ein Vielfaches produktiver. Umgelegt auf meine 700 Mitarbeiter kann das über Erfolg oder Mißerfolg entscheiden".

„Welche Rolle spielen Niederlagen für Sie?"

Vorerst war nötig, den Begriff Niederlage zu definieren, da jeder Mensch (je nach persönlicher Frustrationsgrenze) etwas anderes darunter versteht. Während für den einen ein Kratzer im Autolack eine persönliche Katastrophe darstellt, kann für den anderen ein Konkurs, eine Scheidung oder selbst eine ausgebrannte Wohnung nichts weiter als eine Befreiung von Altlasten bedeuten. Niederlagen wurden hauptsächlich als das Verfehlen und die damit verbundene

Verwerlung eines Zieles definiert. Wie schwerwiegend diese empfunden wurden, war meist in der eigenen Wertvorstellung und dem Ausmaß der Bemühungen zu ihrer Abwendung begründet. Als echte Niederlagen wurden meist nur Konkurse, schwere Krankheiten, tristlose Entlassungen, Tod eines Partners oder ähnliche Elementarereignisse gewertet. Davon schienen viele der Befragten weitgehend verschont geblieben zu sein. Kleinere Niederlagen wie das einstweilige Verfehlen einer angestrebten Position, den Verlust eines Auftrages, etwaiger Umsatzrückgang wurden meist nur als Mißerfolg, nicht aber als tragische Niederlage erlebt. Generell wurden Niederlagen als Lernmöglichkeiten und Chancen für einen Neuanfang bezeichnet. Dazu müsse man bereit sein, sich selbst und anderen Niederlagen einzugestehen und diese zu analysieren. „Niederlagen haben auch dann etwas Positives an sich, wenn sie schmerzliche Erfahrungen sind", meinten die meisten. Man müsse allerdings in der Lage sein, positive Lehren daraus zu ziehen. „Hintallen ist keine Schande, liegenbleiben hingegen schon" - unter diesem Aspekt sahen die meisten Befragten dieses Thema und bezeichneten sich häufig als „Stehaufmännchen", da sie überzeugt waren, Niederlagen recht gut zu verkraften. Niederlagen waren auch notwendig, um einerseits Demut zu üben und um Erfolge als solche zu empfinden - wo viel Licht da auch viel Schatten - kein Erlolg ohne Niederlagen. In diesem Zusammenhang wurden immer wieder Vergleiche mit dem Sport angeführt.

Durch Niederlagen könne man lernen: „Wer immer nur gegen schwächere Gegner antritt, kann sich nicht verbessern. Von Niederlagen gegen stärkere Gegner kann man hingegen profitieren und vielleicht bekommt man später die Chance auf eine Revanche." Unterschieden wurde auch zwischen Niederlagen, die man selbst verschuldet hatte (durch Unachtsamkeit, schlechte Vorbereitung, falsche Vorstellungen, Fehlinterpretation einer Situation, zu hoch gesteckte Ziele etc.) und solchen, die von außen bewirkt wurden (unvorhersehbare Ereignisse, Mißgunst, allgemeine wirtschaftliche Umstände, Konkurs eines Geschäftspartners etc.). Fallweise verbanden sich auch interne und externe Faktoren zu komplexen Sachverhalten. Besonders bei solchen Niederlagen wurde der Fehleranalyse größte Bedeutung beigemessen. Enttäuschend war für die Interviewten, wenn sie trotz aller Anstrengungen ein Ziel aus eigenem Verschulden nicht erreichen konnten, wenn sie sich beispielsweise auf einen Auftrag optimal vorbereitet, umfangreiche Unterlagen dafür erstellt und den besten Preis veranschlagt hatten, bei der Präsentation aber nicht in der Lage waren, die Vorzüge ihrer Arbeit klar zu verdeutlichen. Betroffen reagieren viele Befragte auch auf Niederlagen, die mit einem Vertrauensbruch im Zusammenhang standen.

Ein Mitarbeiter, der unter Mitnahme des halben Kundenstockes zur Konkurrenz wechselt, gibt zu denken, was man in der Einschätzung des Menschen und der Mitarbeiterführung falsch gemacht hat. Niederlagen, die von außen gesteuert sind, wurden hingegen weniger tragisch gesehen. Sie wären vielmehr ärgerlich, aber man könne aus ihnen kaum etwas lernen, außer, daß man künftig auch mit dem *Worst-Case*-Szenario rechnen müsse. An einem Feuer nach Blitzschlag trifft einen keine Schuld. Schuldig ist man nur, wenn man verabsäumt hat, sich ausreichend zu versichern.

Auch den Mitarbeitern wurden häufig Fehler zugestanden, da sie aus ihnen lernen könnten. Denselben Fehler dürfe man aber nicht mehrmals machen. „Wer unter dem Druck steht, keine Fehler machen zu dürfen, kann nicht kreativ sein und wird neue Ideen, die stets ein gewisses Risiko beinhalten, lieber für sich behalten", war häufig zu hören. „Gesteht man Mitarbeitern Fehler zu, werden Kreativität gefördert und Innovationen möglich gemacht." Allerdings müsse der Vorgesetzte auch hinter den Fehlern seiner Mitarbeiter stehen und ihnen im Notfall den Rücken stärken.

„Wie gehen Sie mit Niederlagen um?"

Niederlagen nach ihrer Analyse wegzustecken, ist die häufigste Form der Verarbeitung. „An der Vergangenheit kann man nichts ändern, man muß positiv in die Zukunft blicken!" Besonders die Art des Krisen- und Konfliktmanagements zeichnet Führungspersönlichkeiten aus. Wer zu lange an Niederlagen zu kauen hat, vergißt voranzugehen. Sich fallweise nach einer Niederlage zurückzuziehen, seine Wunden zu lecken und sich zu einem neuen Angriff zu sammeln, wurde als zulässig angesehen, solange die Phase der Depression nicht zu lange dauerte. Häufig sind es Partner, Mitarbeiter oder Kollegen, die in dieser Zeit Rückhalt bieten und aufmuntern.

„Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?"

Gleich nach der Familie und dem persönlichen Freundeskreis wurden häufig die bereits erzielten Erfolge als Triebfeder genannt, da sie in einer nach oben drehenden Erfolgsspirale weitere generieren. Ob die strikte Trennung zwischen Beruf und Privatleben zum Krafttanken nun gut oder schlecht sei, wurde für uns nicht ersichtlich und war vor allem von Persönlichkeit, Beruf und dem privaten Umfeld abhängig. Abschalten zu können, gaben viele der Befragten ebenso als Kraftquelle an, wie sich in der Freizeit nicht mit beruflichen Problemen zu belasten und umgekehrt. Andere wiederum schätzten den Gedankenaustausch auch im privaten Kreis. Zu letzterer Gruppe zählen vor allem Selbständige, Freiberufler und Künstler, die aus Gesprächen mit dem Partner, Freunden und Kollegen neue Ideen generieren. Besonders wenn der Lebenspartner in derselben Firma, in ähnlicher Funktion oder als beruflicher Partner arbeitet, klappt die Abgrenzung selten und wird auch nicht angestrebt. Spitzenmanager hingegen scheinen die strikte Trennung zwischen Beruf und Privatleben vorzuziehen. Ein gemeinsames Credo war jedoch, daß man private und berufliche Probleme keinesfalls überlagern dürfe, da sonst beide nur verstärkt, keinesfalls aber gelöst würden. Berufliche Probleme mit dem Partner zu besprechen scheint nur dann sinnvoll, wenn dieser davon entweder auch selbst fachlich etwas versteht oder direkt davon betroffen ist und konstruktiv zu einer Lösung beitragen kann. Ansonsten ist es besser, sich Energie im Gespräch mit den Kollegen und Mitarbeitern, die am selben Strang ziehen, zu holen. Sehr häufig wurden Hobbies (allen voran Sport) genannt, die als Ausgleich zum Beruf dienen und helfen, die Balance zwischen Beruf und Privatleben herzustellen. Für manche Befragte war auch die Religion eine Kraftquelle. Die Religiosität wurde jedoch nicht nur auf den sonntäglichen Kirchgang bezogen, auch Nächstenliebe oder buddhistische und andere fernöstliche Glaubenslehren wurden als Kraftquellen angeführt.

„Welche sind Ihre Hobbies?"

An erster Stelle standen diverse Sportarten, gefolgt von Lesen, Kultur (Theater, Musik, Ausstellungen) und Reisen. Häufig wurden auch die Familie, Kinder, Haus- und Gartenarbeiten sowie der Beruf und direkt damit zusammenhangende Tätigkeiten genannt. Auffällig ist, daß viele Topmanager in ihrer Jugend Spitzensportler (Skilehrer, Schwimmer, Fußballspieler, Basketballer, Ruderer, Leichtathlet, Bergsteiger, ...) gewesen waren. Diesem Umstand wurde auch meist eine große Bedeutung für die weitere Karriere beigemessen, da bereits damals Teamarbeit und der Umgang mit Niederlagen wesentlich waren. Auch wenn es das Alter oder mangelnde Freizeit nicht mehr erlauben, den Sport wettkampfmäßig auszuüben, so betätigen sich viele auch heute noch körperlich als Ausgleich zur oft sitzenden beruflichen Tätigkeit.

Fitneß wird stets als wichtiger Aspekt genannt. In fortgeschrittenem Alter führen Schwimmen, Radfahren, Wandern, Joggen, Tennis, Golf und Reiten die Liste der Hobbies an. Erstaunlich war der Anteil der Marathonläufer in den Chefetagen. Die Herausforderung, die eigenen Grenzen bei der Königsdisziplin der Läufer zu erforschen, wird von allen Altersgruppen angenommen. Eine willkommene Abwechslung zur Alltagsroutine bieten auch zahlreiche Extremsportarten (Paragliding, Fallschirmspringen, Rafting etc.). Diese Sportarten wurden jedoch oft nur *off records* genannt, da man nicht als risikoreicher Mitarbeiter eingestuft werden wollte. Briefmarken- und Bierdeckelsammler sind unter den Erfolgreichen kaum zu finden. Wenn schon sammeln, dann Eindrücke von fernen Ländern, Kunst oder Antiquitäten. Aber vielleicht haben sich die Sammler von Kronenkorken, Telefonwertkarten und Plastiktüten auch nur nicht deklariert. Nicht deklarieren wollen sich meist auch Jäger, da dies Anlaß zu Angriffen geben könnte. Besonders im städtischen Bereich, in dem die meisten der Interviews geführt wurden, wurde nur unter vorgehaltener Hand zugegeben, daß man Weidmann (oder gar Großwildjäger) wäre. Lesen war neben Sport das häufigste Hobby. Häufig wird dies auch als Weiterbildung betrachtet, auch wenn kaum jemand ausschließlich Fachliteratur konsumiert. Kultur zu konsumieren gehört zu den gesellschaftlichen Gepflogenheiten, neben dem Kunstgenuß ist hier auch die Pflege sozialer Kontakte von Bedeutung. „Sehen und gesehen werden" bei verschiedenen Vernissagen, beim Neujahrskonzert, auf dem Opernball oder bei den Salzburger Festspielen ist die Devise. Die berufliche Position erfordert oft die Anwesenheit bei solchen Ereignissen und oft entstand der Eindruck, dies würde eher der unliebsamen Pflichterfüllung zugeordnet denn als echtes Hobby betrachtet werden. Ein wirkliches Hobby ist meist Musik, die selbst ausgeübt wird. Viele erfolgreiche Persönlichkeiten hatten in ihrer Kindheit ein Instrument gelernt, zu dem sie noch immer eine innere Zugehörigkeit fühlten. „In der Kindheit ein Instrument zu erlernen, erfordert (während andere Kinder im Hof spielen) große Disziplin, die für eine spätere Karriere förderlich ist", war die überwiegende Meinung. Reisen wurde oft als eines der wichtigsten Hobbies genannt und vor allem für die Entwicklung der Persönlichkeit, zum Kennenlernen von Sprachen und Kulturen sowie als Chance, neue Erfahrungen zu sammeln, hoch eingestuft. Manuelle Arbeit in Haus und Garten sahen zahlreiche Befragte als etwas an, bei dem sie am Ende des Tages etwas Greifbares vor sich hätten. In ihrem Beruf wäre das häufig nicht der Fall und durch ihr Hobby könnten sie dies kompensieren. Ist die Familie ein Hobby? Anscheinend schon, denn viele Befragte gaben an, daß den Kindern etwas beizubringen, mit der Familie einen Ausflug zu unternehmen oder gemeinsam zu spielen entspannend und erfüllend wäre. Auch ob der Beruf ein Hobby sein kann, wurde von uns hinterfragt. Letztlich ist er das, was man tagtäglich zum Broterwerb macht. Meist waren es Künstler, Freiberufler und Selbständige, denen ihre Tätigkeit so unbändigen Spaß machte, daß sie diese als Hobby ansahen. Sie waren es auch, die häufig meinten, sie würden für ihr Hobby bezahlt. Für einen Fotografen gehört es einerseits zum Job, sich fotografische Arbeiten anderer anzusehen, andererseits wurde es als Hobby bezeichnet, eine Fotoausstellung zu besuchen oder in der Freizeit die Kamera stets griffbereit zu haben.

„Welche Ziele haben Sie?"

Gesundheit und ein erfülltes, langes Leben standen auf der Wunschliste naturgemäß ganz oben. „Wenn ich sterbe, will ich wissen, daß ich stets mein Bestes gab und keinen Tag unnütz verstreichen ließ." Die Ziele wurden jedoch meist nicht in Positionen ausgedrückt, weit wichtiger war es, eine Aufgabe zu haben, die Freude bereitet, in der man Verantwortung zu tragen hat und in der Lage ist, etwas zu bewegen. Die reizvolle, herausfordernde Aufgabe oder eine operative Funktion, stand meist vor Positionen, Titeln oder Macht. Auch Geld und Reichtum waren kaum als Ziel angeführt, diese könnten nur ein Resultat, nicht aber ein Ziel sein, waren sich die Befragten einig. „Wer nur nach Geld strebt, sonst aber kein Ziel vor Augen hat, wird nichts erreichen, da sein Ziel keinem anderen nützlich ist. Ein Ziel kann nur dann honoriert werden, wenn es auch andere als Ziel erkennen und belohnen". Meist wurden kurzfristige Ziele genannt, die man in der jeweiligen Position erreichen wollte: täglich das Beste zu geben und die (meist von außen oder gemeinsam definierten) gesetzten Ziele zu erreichen. Positionen wurden meist nicht direkt angestrebt, sondern man wurde dazu eingeladen, nachdem man seine Leistungsbereitschaft unter Beweis gestellt hatte. Karrieren zu planen wurde überwiegend als nicht zielführend angesehen, da die Zeit hierfür zu schnellebig geworden sei und man heute kaum mehr einen Lebensjob finden könne. Darüber waren sich die meisten Befragten einig. Man müsse sich bietende Chancen einfach ergreifen. An die Zeit nach dem Job wollte kaum jemand denken. Ältere Interviewpartner sahen ihr Ziel vor allem darin, ihr Wissen als Konsulent oder Berater weiterzugeben. In vermehrter Freizeit, der Loslösung vom Tagesgeschäft, der Zeitgewinnung für kreative Ideen, Freizeit und Familie sahen viele begehrenswerte Ziele.

„Erhalten, oder erhielten Sie Anerkennung?
Wenn ja, in welcher Form?"

Der Bogen der Anerkennung spannte sich vom Schulterklopfen des Kollegen bis zum Ritterschlag durch die Queen. Die meisten Befragten waren der Meinung, Anerkennung zu erhalten. Am wichtigsten war die Anerkennung, die vom unmittelbaren Umfeld, der Familie und den Mitarbeitern, Vorgesetzten und Kollegen kam. Solange von dieser Seite Zuspruch vorhanden war, schien alles in Ordnung zu sein. Von Personen in Führungspositionen wurde Anerkennung meist als nicht ausreichend empfunden. Einerseits wird von unten nach oben nur selten gelobt, andererseits ist der Druck, den die Aktionäre ausüben, besonders groß. Es wird wohlwollend zur Kenntnis genommen, wenn ein Quartalsergebnis gut war, das nächste Quartal muß dann aber noch besser werden, ein Zurückfallen wäre ein Mißerfolg. Spitzenmanager scheinen sich längst damit abgefunden zu haben, daß ihre Leistung nur noch pekuniär gewürdigt wird. Anerkennung durch Vorgesetzte (verbales Lob, Auszeichnungen) wird als angenehm empfunden, man erwartet sie aber nicht mehr. Anders wird Anerkennung von Schauspielern empfunden. Die Anerkennung des Publikums durch Standing Ovations ist oftmals die einzige Triebfeder. Eine gute Kritik wird als Bestätigung der eigenen Leistung bewertet, auch wenn viele Schauspieler der Meinung von Kritikern nur eine untergeordnete Rolle zubilligen. Wichtig ist die Reaktion des Publikums, nicht was ein Kritiker schreibt.
Die Meinung Außenstehender hat häufig kein Gewicht. In der Branche als Fachmann anerkannt zu werden, ist eine höhere Auszeichnung als die Ehrennadel einer Gemeinde, in der man als Prominenter einmal übernachtet hat. Unwesentlich sind auch Formen der Anerkennung, die einem gewissen Automatismus unterliegen. Obermedizinalrat u. a. Titel wurden meist als eine Alterserscheinung gewertet, die nicht auf die Tätigkeit bezogen ist. Auch Regierungsmitglieder legten kaum Wert auf Medaillen. („Als Minister bekommt man automatisch alljährlich goldene Orden.") Wirklich wesentlich empfanden unsere Interviewpartner nur Auszeichnungen, die sie aufgrund persönlicher überdurchschnittlicher Leistungen erhielten. Trotzdem dürfen diese Ansichten nicht darüber hinwegtäuschen, daß Anerkennung generell als Ermutigung

gesehen wird. Besonders in Österreich sind Titel und Orden eine historisch gewachsene Form des Lobes. Manche Menschen lassen sich Titel (Honorarkonsul u. ä.) auch viel Geld kosten und auch wer nur „am Standesamt promoviert" hat, liebt es, hierzulande mit Frau Doktor angesprochen zu werden. In anderen Staaten ist diese Anerkennungsform nicht nur unüblich, sondern oft auch verpönt. Ein Schweizer Diplomat darf beispielsweise ausländische Orden nicht annehmen, da dies ein Ausdruck der Bestechlichkeit wäre. So unterschiedlich können Bräuche sein.

„Ihr Lebensmotto?"

Die Frage nach dem Lebensmotto war meist durch die vorangegangenen Aussagen bereits beantwortet worden. Slogans wie *„Carpe Diem"*, *„Pantha rei"*, „Leben und leben lassen", *„The sky is the limit"*, kamen häufig vor. Meist wurde jedoch nur das zuvor Gesagte bestätigt.

„Haben Sie Vorbilder?"

Diese Frage wurde unterschiedlich beantwortet. Manche gaben ein lange Liste von Personen an, von denen sie beeinflußt worden waren, andere meinten, bewußt nie Vorbilder gesucht zu haben. Vorbilder wurden aus den unterschiedlichsten Bereichen gewählt, wobei solche aus dem unmittelbaren Bekannten- und Berufskreis häufiger konkret genannt wurden als Personen, die der Betreffende nicht kannte. Trotzdem gab es eine Gruppe historischer Persönlichkeiten, die immer wieder erwähnt wurden: Mahatma Gandhi, Albert Schweitzer, Thomas Edison, Johann Wolfgang von Goethe und Leonardo da Vinci führen die Liste an. Sie wurden gewählt, weil sie sich durch absolute persönliche Integrität auszeichneten, auch unter den widrigsten Umständen zu ihrer Meinung standen und weil man ihnen universelle Begabung gepaart mit einem absoluten Erfolgswillen und Durchhaltevermögen, zuschrieb. Columbus wurde interessanterweise nie erwähnt – wohl deswegen, weil er sein Ziel eher durch Zufall erreicht hatte als durch gezielte Planung. Hätte er den Seeweg nach Indien gefunden und nicht zufällig Amerika entdeckt, wäre er wohl eher ein Vorbild. Von den zeitgenössischen Unternehmern wurden Lee Iacocca, General-Electrics-Boss Jack Welch und Lou Gerstner von IBM oft noch vor Bill Gates genannt, der eher als Glückskind, nicht aber als Vorbild gesehen wurde. Von den Politikern wurden Bruno Kreisky, Leopold Figl, Willy Brandt, Helmut Schmidt, Henry Kissinger, John F. Kennedy, der Dalai Lama, Martin Luther King und Michail Gorbatschow genannt. Sie wurden bewundert, weil sie in der Lage waren, die Welt durch ihre Ideen zu verändern. Als persönliche Integrationsfiguren scheinen hierzulande Kardinal Franz König und Dr. Rudolf Kirchschläger zu gelten. Meist waren es aber nicht einzelne Personen, sondern eine Vielzahl von Charaktereigenschaften unterschiedlicher Menschen, die zum Vorbild genommen wurden. Am prägendsten schienen generell die Eltern, Verwandten und Lehrer gewesen zu sein, auch wenn diese häufig zuletzt genannt wurden.

„Haben Sie zum Thema Erfolg noch weitere Anmerkungen?"

Häufig wurden – auch schon im Zuge früherer Fragen - Glück, Zufall oder günstige Konstellationen genannt, die den Erfolg ermöglichten. Was verstehen die Befragten aber unter diesen Begriffen? Ist es Glück, wenn man im Lotto gewinnt oder geht auch diesem Gewinn eine Aktion des Gewinners voraus (und sei es nur die Tatsache, einen Lottoschein auszufüllen, ihn in die Trafik zu tragen und den Wetteinsatz zu riskieren)? Oder ist es Glück, wenn man einfach nur kein Pech hat? Meist gaben die Befragten an, daß sie dem Glück durchaus etwas nachgeholfen hatten, wenn auch nicht immer bewußt. Meist war das Glück dem Tüchtigen hold. Ein Beispiel: Häufig wurde jemand in eine Position erhoben, da sein Vorgänger aus dem Unternehmen ausschied, in Pension ging oder verstarb. Für den Interviewten war das Glück oder Zufall. Tatsächlich wären jedoch meist auch andere Aspiranten im Unternehmen für den vakanten Posten in Frage gekommen, einer war dafür aber am besten geeignet, da er schon durch frühere Erfolge auf sich aufmerksam gemacht hatte oder die Aufgaben seines Vorgängers schon früher freiwillig übernommen hatte, wenn dieser abwesend war. Das „Glück", daß der Vorgänger entlassen wurde, war also nicht allein ausschlaggebend. Auch manche Mechanismen waren bereits absehbar. Unter einem fast gleichaltrigen Vorgesetzten zu arbeiten, ist weniger aussichtsreich als unter einem Vorgesetzten, der um zehn oder 20 Jahre älter ist und voraussichtlich bald in Pension gehen wird. Dieser Konstellation kann man durchaus nachhelfen, indem man versucht in eine Abteilung zu kommen, in welcher der Chef knapp vor der Pensionierung steht, man aber noch ausreichend Zeit hat, sich in seine Agenden einzulernen. Auch wenn diese Versetzung in die entsprechende Abteilung zu Beginn ein Rückschritt ist, wäre man in einiger Zeit zur rechten Zeit, im richtigen Alter und am rechten Ort zur Stelle. Dann wäre nur noch zu überlegen, ob man von der neuen Position aus auch noch weitere Aufstiegschancen hätte oder ob diese Abteilung generell eine Sackgasse ist. Fallweise wurde eingeräumt, daß Aussehen, Körpergröße, Stimme, Auftreten und das generelle optische Erscheinungsbild eine wesentliche Rolle spielen würden - nicht nur bei Frauen und in Berufen wie Schauspieler, Moderator oder ähnlichen, sondern generell in allen Bereichen. „Mit meinen schlanken zwei Metern bin ich eher eine natürliche Autorität als jemand, der um 40 cm kleiner und dick wäre", gab ein groß gewachsener Interviewpartner zu. Als ebenso wichtig wurden körperliche Vitalität und ein angenehmes Außeres erachtet. Wer aufrecht mit einem gewinnenden Lächeln in einem Maßanzug den Raum betritt hat seinem Konkurrenten, der griesgrämig mit hängenden Schultern und im Trainingsanzug erscheint, sicher einiges voraus. Auch Statussymbole spielen in diesem Zusammenhang eine gewichtige Rolle. Einem Verkäufer, der mit Mercedes, Maßschuhen, Rolex und Mont Blanc beim Kunden erscheint, traut man eher zu, erfolgreich zu sein. Offensichtlich hat dieser Verkäufer ein Produkt, das von vielen anderen so geschätzt wird, daß er sich diesen Lebensstandard leisten kann. Allerdings sollte man es nicht übertreiben: ein Installateur, der mit Rolls Royce und Armani-Anzug auf die Baustelle kommt, könnte leicht als „teurer Schaumschläger" eingestuft werden, solange sein Unternehmen nicht so groß ist, daß man von ihm nur eine Managementfunktionen erwarten könnte. In unmittelbarem Zusammenhang mit diesem Aspekt steht auch die jeweilige Unternehmenskultur, in der man sich bewegt und die nicht nur von der Branche abhängig ist. Ein Bankier oder Börsenmakler an der Wall Street ist ohne dezentem Nadelstreifanzug undenkbar, den Kreativen aus der Werbebranche erkennt man an seiner schwarzen, legeren Kleidung und so weiter. Während jedoch ein IBM-Mitarbeiter, der ohne Anzug und ohne Krawatte ins Büro kommt, mit einem Verweis rechnen muß, geht es bei Microsoft oder anderen Computerunternehmen weitaus legerer zu. Will man Karriere machen, tut man gut daran, sich dieser Unternehmenskultur anzupassen. Verschiedenartige Unternehmenskulturen mit sämtlichen Vor- und Nachteilen wurden in Bezug auf Karriereplanung immer wieder angesprochen. Kleine und mittelgroße Firmen verfügten meist über ein familiäreres Betriebsklima, flachere Hierarchien und ein ausgeprägteres Mitbestimmungsrecht der Mitarbeiter. Ausnahmen waren einzig die von sehr autoritären Persönlichkeiten geführten Betriebe. Die Aufgaben in kleinen

Betrieben sind in der Regel vielfältiger und lassen mehr Kreativität zu als in Konzernstrukturen. Im Gegensatz dazu ist es innerhalb internationaler Unternehmen mit zahlreichen Tochterfirmen möglich, die Aufgabengebiete, Abteilungen und Dienstorte zu wechseln, ohne dabei das Unternehmen selbst verlassen zu müssen. Dies eröffnet andere Möglichkeiten und Chancen. An der Spitze von internationalen Konzernen finden sich häufig Mitarbeiter, die schon lange in diesem Unternehmen tätig waren und sich von Abteilung zu Abteilung, von Land zu Land nach oben arbeiten konnten. Ein Firmenwechsel war für diese Befragten nicht nötig, da sie Herausforderungen innerhalb der Firma gefunden hatten und alle zwei oder drei Jahre in eine andere Abteilung oder in ein anderes Land wechseln konnten. Wäre diese Jobrotation im Unternehmen nicht möglich gewesen, hätten viele das Unternehmen gewechselt, um neue Aufgaben zu finden. Eben dies taten zahlreiche Spitzenkräfte in mittelgroßen Unternehmen besonders oft. Häufiger Jobwechsel, der durch die Suche nach neuen Aufgaben begründet ist, wird in Firmen dieser Großenordnung nicht nur toleriert, sondern wirkt sich aufgrund der damit verbundenen zusätzlichen Erfahrung scheinbar auch positiv auf den Karriereverlauf aus. Besonders in jungen Jahren „darf" man das Unternehmen häufiger wechseln, um unterschiedliche Branchen und Firmenstrukturen kennenzulernen. Was jungen Mitarbeitern als Lernwille, Erfahrungsaufbau und Flexibilität, die Fähigkeit, Chancen zu erkennen und zu nutzen zugute gehalten wird, wird bei älteren jedoch weit differenzierter gesehen und ruft Skepsis hervor. Wer noch mit 45 Jahren oft das Unternehmen wechselt, weiß immer noch nicht, was er will und scheint sich nicht integrieren zu können. In diesem Alter werden Jobhopper bereits argwöhnisch betrachtet, weil man eigentlich nach den Lernjahren in verschiedenen kleinen und mittleren Firmen bereits einen festen Platz (vorzugsweise in einem größeren Unternehmen mit dementsprechenden Aufgabengebieten) gefunden haben sollte. Diese Meinung herrscht immer noch vor, auch wenn häufig erwähnt wird, daß der klassische Lebensarbeitsplatz bereits ausgedient hat und man sich künftig darauf einstellen muß, eher projektbezogen eingesetzt zu werden und Dienstgeber, Branche und Arbeitsgebiet in seinem Leben mehrfach zu wechseln. Typisches Beispiel dafür sind (mit Werksvertrag) angeheuerte Berater unterschiedlichster Provenienz oder Sanierungsmanager, die nach getaner Arbeit den Dienstgeber wechseln. Besonders letztere Berufsgruppe lebt scheinbar im Spannungsfeld einer eigenartigen Schizophrenie und muß neben Fähigkeiten im Konflikt- und Krisenmanagement vermutlich auch eine besonders dicke Haut mitbringen. Sie müssen das Unternehmen meist durch rigorose Maßnahmen sanieren und sind dadurch in der Belegschaft nicht sehr beliebt. Darüber hinaus rationalisieren sie sich auch selbst mit jedem erfolgreich abgeschlossenen Projekt weg. Es erfordert nicht nur viel Einfühlungsvermögen, Verhandlungsgeschick und soziales Fingerspitzengefühl, um ein Werk zu schließen und hunderte Angestellte zu entlassen, man muß auch die nötige Autorität, rhetorische Fähigkeiten und persönliche Härte mitbringen, um seinen Job erfolgreich zu beenden. Wenn es einem aber mit persönlichem Ehrgeiz gelingt, einen von einer Betriebsschließung bedrohten Standort doch zu retten und das unrentable Werk mit einer minimal invasiven Operation am Leben zu halten, kann man auf die absolute Loyalität der Belegschaft zählen. Eine wichtige Aufgabe wurde (meist unausgesprochen) auch der ganz persönlichen Öffentlichkeitsarbeit zugemessen. Wir trafen sogar auf Anwälte und Ärzte, die eine eigene PR-Abteilung beschäftigen und ohne persönlichen Pressesprecher keine Aussagen tätigen. Die Erkenntnis, daß die öffentliche Meinung enorm wichtig ist, scheint sich also auch in anderen Berufen als der Politik und der Schauspielerei durchzusetzen. Man muß die enorme Wichtigkeit des persönlichen Auftritts, des eigenen Images und der getroffenen Aussagen für das persönliche Weiterkommen anerkennen. Natürlich ist es ein Unterschied, ob man als Fachmann im „Wall Street Journal" - oder im „Ottakringer Bezirksblatt" zitiert wird und ob man zur Weltwirtschaft unter dem Aspekt der bevorstehenden US-Präsidentenwahl und der aktuellen Entwicklung im Nahostkonflikt oder zur Beißkorbpflicht für Rehrattler befragt wird. Im Zusammenhang mit Niederlagen ist vielleicht noch zu erwähnen, daß diese in unterschiedlichen Kulturkreisen völlig unterschiedlich bewertet werden. Wer in Österreich einen Konkurs hinter sich hat, kommt kaum mehr auf die Beine, denn man traut ihm nicht mehr. Ganz anders in den USA: Dort gilt die Devise „Wer einmal Schiffbruch erlitten hat, wird denselben Fehler kein zweites Mal machen. Wenn jemand sogar zweimal pleite gegangen ist, wird er zu einem Geschäftspartner, der genügend Erfahrung sammeln konnte (auf Kosten anderer). Jetzt darf man ihm Geld anvertrauen - er wird damit verantwortungsbewußt und kaufmännisch umgehen, da er seine Lektion bereits gelernt hat." Ein Konkurs gilt dort im Gegensatz zu Westeuropa vor allem als eine Erfahrung, hierzulande ist man damit meist ein Leben lang gebrandmarkt.

„Wie lautet Ihr Ratschlag zum Erfolg?"

„Sich selbst sowie seine Talente und Neigungen zu erkennen und ständig an ihnen zu arbeiten (laufende Weiterbildung) und sich selbst in wichtigen Fragen treu zu bleiben, ohne stur zu sein", so könnte das Resümee lauten. Einige Interviewpartner zogen es vor, keinen Ratschlag zu geben, da sie sich dazu nicht befähigt und berufen fühlten. Sie begründeten dies meist damit, daß jeder seine eigenen Erfahrungen machen müßte und die Jugend heute wie auch früher nicht auf Ratschläge erpicht sei. In einer so schnellebigen Zeit wie der unseren wären Ratschläge, die auf früheren Erfahrungen basieren, bereits hoffnungslos überholt. Andere meinten, ihre persönliche Erfahrung und Meinung sei für andere Personen und Karrieren nicht anwendbar. Das mag zum Teil stimmen, trotzdem denken wir, daß die in diesem Werk gesammelten Informationen eine kleine Hilfestellung bei der Planung der Karriere bieten können. Ob jemand ein guter, anerkannter und erfolgreicher Maler wird oder nicht, hängt sicher von einer Vielzahl von Faktoren wie Talent, Einfühlungsvermögen, Farbgefühl, Fähigkeit zur Komposition und zum Erkennen des Zeitgeistes, der Wahl des Galeristen, Kontaktfähigkeit etc. ab. Sehr wahrscheinlich kann ein Blinder kein guter Maler werden. Wenn er es trotzdem schafft, seine Bilder teuer zu verkaufen, ist er wahrscheinlich eher ein guter Kaufmann denn ein begnadeter Maler. Wenn man gern Bankdirektor werden möchte, weil die Bank um 15 Uhr schließt und man glaubt, um 16 Uhr bereits zuhause sein zu können, sollte man die Interviews mit leitenden Bankangestellten lesen und anschließend seine Einstellung ändern oder ein neues berufliches Ziel suchen, da man sonst lebenslang todunglücklich sein wird, weil man entweder nie Bankdirektor oder aber nie um 16 Uhr zuhause sein wird. Sehr unterschiedlich war die Meinung darüber, ob es besser sei, ausschließlich seine Stärken zu trainieren oder ob man auch auf die eigenen Schwächen eingehen sollte. Während eine Mehrzahl dazu tendierte, die bereits vorhandenen Fähigkeiten auszubauen, gab es auch Meinungen, die besagten, daß man besonderes Augenmerk auf seine schwächeren Seiten legen und diese gezielt trainieren sollte. Entscheidend ist, wie gravierend die Schwächen sind und ob sie für den gewählten Beruf überhaupt eine Rolle spielen. Für einen im Abschluß unsicheren Verkäufer wird das Training der Abschlußfragen vermutlich wichtig sein, ob er jedoch nicht gut kopfrechnen kann, ist nebensächlich. Wenn er den Abschluß einmal getätigt hat, darf er ruhig den Taschenrechner zücken. Ein Mathematikstudium würde sich für ihn vermutlich nicht bezahlt machen. Ein Tennisspieler mit einer phantastischen Rückhand

schwört hingegen darauf, diese Fähigkeit weiter zu verbessern und mißt einer schwachen Vorhand weniger Bedeutung bei, wenn er mit seiner trainierten Rückhand jeden Gegner an die Wand spielen und jedes Match gewinnen kann.

„Welche Mitgliedschaften sind Ihnen wichtig?"

Außer rein berufsbedingten Mitgliedschaften in Kammern, Innungen und dergleichen waren soziale und humanitäre Organisationen und Vereine wie die Krebshilfe oder das Rote Kreuz ebenso die Heimat der Erfolgreichen wie Sportverbände, Lions oder Rotary Club. Unter tausenden Interviewpartnern fand sich jedoch nur ein einziger bekennender Freimaurer, obwohl wir um die Logenbruderschaft einiger Interviewpartner wußten. Auch dieser eine wollte die Tatsache seiner Mitgliedschaft nicht veröffentlicht wissen. Auch die Zugehörigkeit zu Jagdvereinen wurde meist mit Veröffentlichungsverbot belegt. (Schlagende Verbindungen und Swingerclubs wurden ebenfalls nicht genannt.) Tatsächlich sind aber solche Beziehungsnetzwerke enorm wichtig für den beruflichen Aufstieg. Sie sind jedoch insofern stigmatisiert, als davon Vetternwirtschaft abgeleitet werden könnte.

„Wie wichtig ist Erfolg?"

Eine philosophische Frage, die immer wieder auftauchte war, ob Erfolg überhaupt wichtig sei und ob es gerechtfertigt sei, darüber eine eigene Studie zu machen. Erfolg und Gedanken darüber sind sicherlich wichtig, liegt es doch in der menschlichen Natur, erfolgreich sein zu wollen. Unabhängig davon, wie man Erfolg sieht, ob im beruflichen, monetären, privaten, persönlichen oder familiären Bereich, bezogen auf die Beliebtheit, Bekanntheit, soziale Stellung oder einfach nur auf die persönliche Zufriedenheit. Daß der Mensch stets danach strebt, besser zu sein als andere, mehr zu erreichen, sich mehr leisten zu können, weiser, abgeklärter oder anerkannter zu sein, hat sich mittlerweile auch bis in die letzten Bastionen des Kommunismus herumgesprochen. Der Niedergang des Weltkommunismus zeugt davon, daß jeder Mensch nach individuellem Erfolg strebt und sich nicht mit kollektivem Erfolg zufrieden geben will. Mit der Einstellung „Die Regierung tut so, als ob sie mich bezahlen würde - daher tue ich so, als ob ich für sie arbeiten würde", war auch im Kommunismus niemand zufrieden. Nach der offiziellen Arbeitszeit zeigte man seinen Erfolgswillen in Nebenjobs oder in der „Beschaffung". Erfolg braucht jeder, nur ist er heute etwas komplizierter in seiner Defininition und im Mechanismus geworden. Vor 15.000 Jahren wäre Erfolg wohl damit beschrieben worden, zu überleben, 25 Jahre alt zu werden und sich fortzupflanzen. Dazu mußte man wissen, welche Pflanzen giftig waren, wo Wasser zu finden war, wie man Feuer macht und wie man jagt. Wer schneller als ein Bär war und diesen erlegen konnte, war erfolgreich. War der Bär schneller, war dieser erfolgreich und man selbst erfolgloses Bärenfutter. Diese Weisheit wurde jahrtausendelang von einer Generation zur nächsten weitergegeben. Heute geht es letztlich wohl um dasselbe, nur der Mechanismus ist weitaus komplizierter geworden. Die Menschen lernten, ihre auf unterschiedlichen Gebieten besonders ausgeprägten Fähigkeiten entsprechend zu nutzen, damit war die Spezialisierung geboren. Heute ist sie so weit fortgeschritten, daß kaum jemand sofort weiß, wofür er eigentlich geeignet ist. „Wir kommen als hoch spezialisierte organische Maschinen auf die Welt - leider ohne eine entsprechende Gebrauchsanweisung". Um herauszufinden, welche unsere eigentliche Berufung ist und wofür wir uns nicht eignen, benötigen wir heute oft mehr als ein Drittel unseres Lebens. Diese Zeit geht uns ab, wenn wir erfolgreich sein wollen. Wenn dieses Werk helfen kann, diese Zeitspanne um einige Jahre zu verkürzen, so hat es seine Aufgabe wohl schon erfüllt. Ist Erfolg überhaupt wichtig? Ist Erfolgsstreben eine Notwendigkeit oder nur eine abstruse Ausgeburt unserer persönlichen Eitelkeit? Fast wäre einer der Redakteure von einem Gesprächspartner hinausgeworfen worden, nachdem er seine ersten beiden Fragen „Was ist für Sie Erfolg?" und „Sehen Sie sich als erfolgreich?" gestellt hatte. Erst nachdem wir geklärt hatten, daß Erfolg nicht ausschließlich Geld, Macht, Statussymbole und Äußerlichkeiten umfassen muß, konnten wir eines der interessantesten Interviews (mit dem früheren Rektor der Akademie der bildenden Künste, Dr. Carl Pruscha) führen, das letztlich fast drei Stunden dauerte. Hier kamen die Unterschiede, die verschiedene Menschen mit dem Begriff „Erfolg" verbinden besonders deutlich zum Ausdruck. Um in der westlichen Welt als erfolgreich zu gelten, muß man häufig „gewinnen, was bedeuten kann andere besiegen und niederdrücken zu müssen - das ist hier eine weit verbreitete Meinung. Der wahrlich Große braucht keinen Kleinen, auf den er sich stellen kann, um groß zu erscheinen". Unsere Gespräche mit den wahrlich Großen haben uns in dieser Meinung bestärkt. Manchmal wurde dieser Mangel an Konkurrenzdenken (der nicht mit fehlendem Ehrgeiz zu verwechseln ist) definitiv angesprochen. Man kann auch erfolgreich sein, ohne andere niederzudrücken, im Gegenteil, nur wer auch mit den „Kleinen" umzugehen weiß, sie akzeptiert und ihre Sorgen und Probleme versteht, kann wirklich groß werden. (Letztlich sind ja auch sie und nicht die Gruppe der Opinion Leader die Mehrheit). In anderen Kulturkreisen - wie in manchen fernöstlichen Ländern - hat Erfolg nicht nur einen anderen Stellenwert als im Abendland, es werden auch völlig andere Situationen als Sieg oder Niederlage verstanden. Letztendlich bleibt jedoch eines allen Anschauungen gemein: am

Club Carriere

Würden Sie gelegentlich gerne von einem unserer

Interviewpartner gecoacht werden?

Wir vermitteln für Sie!

club-carriere@aon.at Tel.: +43 / 1 / 484 48 04

Ende eines Lebensweges möchte man zurückblicken und mit der Art und Weise, wie man gelebt hat, zufrieden sein und vielleicht sogar behaupten können. Ich habe erworben, was mir vererbt wurde.

[1] Dies ist natürlich nur bedingt richtig, da man gerade heute immer auch vom Risiko der Arbeitslosigkeit bedroht ist.
[2] Vgl. für diesen Abschnitt: Gross 1997.
[3] Allerdings kommt bei variierenden Aufgabenbereichen z. T. das Problem mangelnder Qualifikation zum Tragen, die zu zehn Prozent für Ineffizienz am Arbeitsplatz verantwortlich ist (Der Standard, 9.7.1998, 20).

Schlußwort der Analyse

Es ist wichtig, einen Rat zu hören, ihn zu verstehen, ihn im Falle der Umsetzung als förderlich zu akzeptieren, seine Umsetzung in Angriff zu nehmen und schließlich die erfolgreiche Umsetzung abzuschließen. Es erfordert nicht nur die Fähigkeit, Gelesenes aufnehmen zu können, sondern auch die Bereitschaft, Neues, das nicht in Einklang mit der bisherigen Meinung steht, vorurteilsfrei zu prüfen und sich zu überlegen, warum man in dem einen oder anderen Fall anderer Meinung ist. Denkt der Autor jener Zeilen nicht richtig? Denkt man selbst nicht richtig? Oder ist es einfach so, daß unterschiedliche Inputs unterschiedliche Outputs verursachen? Und wenn ja, welche Unterschiede gibt es? Leidet man selbst unter Informationsmangel oder der Autor? Gibt es andere Personen, mit denen man für sich selbst die Richtigkeit der Aussagen durch ein Gespräch weiter plausibel machen kann? Und wenn man beschließt, diesen Rat nun in die Tat umzusetzen und entdeckt, daß eben diese Umsetzung das Aufgeben geliebter Gewohnheiten zur Folge hätte, stellt man sich die Frage. Ist einem die Umsetzung dies wert? Überwindet man die eigene Bequemlichkeit und verändert Verhaltensweisen oder sogar Wertvorstellungen? Wozu? Ist es einem schließlich gelungen, auch diese Frage zur eigenen Zufriedenheit zu beantworten, ereilt einen plötzlich die Erkenntnis, den erhaltenen Rat zunächst abstrahieren zu müssen, um ihn dann für eigene Zwecke konkretisieren und daraus echten Nutzen ziehen zu können. Einfacher gesagt: „Danke für den allgemeinen Ratschlag, aber was soll ich jetzt konkret tun? Heute!? Morgen!?"

Karriereplan

Bringen Sie Ihren persönlichen Karriereplan zu Papier. Notieren Sie ihre kurz-, mittel- und langfristigen Ziele, ihre Motivation, diese zu erreichen sowie ihre Stärken und Schwachen. Versuchen Sie anhand dieser Analyse festzustellen, welche Parameter des Erfolges Sie bereits jetzt zu ihrer Zufriedenheit erfüllen, und an welchen Sie noch arbeiten müssen. Erstellen Sie einen Zeitplan, in dem Sie penibel festhalten, wie Sie welche Schwächen auszumerzen gedenken, wer Ihnen dabei helfen könnte, wann Sie beginnen werden, wie lange es dauern wird und welche Alternativen es gäbe, wenn der vorerst eingeschlagene Weg sich als nicht richtig erweisen sollte. Suchen Sie sich aus einem der vierzehn bisher erschienenen Bände der Enzyklopädie des Erfolges Ihnen als geeignet erscheinende Vorbilder, die Sie akzeptieren können, weil Sie glauben, über die gleichen Voraussetzungen zu verfügen. Versuchen Sie abzuschätzen, ob sich Rahmenbedingungen wie Mitbewerb oder das allgemeine wirtschaftliche Umfeld verändert haben und prüfen Sie, ob sie in den Fußstapfen Ihrer „Vorbilder" Ihrem Erfolg näher kommen können. Suchen Sie auch in branchenfremden Interviews nach Ideen, die sich vielleicht für Ihr Ziel verwenden oder modifizieren lassen. „Die Menschen lernen genauso wie Schimpansen. Sie schauen sich alles von anderen ab." (Prince Charles)
Nichts ist in der heutigen Informationsgesellschaft so einfach und im Vergleich zum möglichen Nutzen so billig zu erhalten wie Wissen. Entscheidend ist nur Ihr Wille, Neues zu erfahren, Neues zu lernen, Neues anzunehmen, Ihr Verhalten zu überdenken und die Intensität Ihres Wunsches, ein Ziel erreichen zu wollen.
Viel Erfolg wünschen Algoprint und Club Carriere!

Ein Schüler fragte den Griechen Sokrates:
„Wie, mein Lehrer, kann ich es schaffen, Wissen zu erlangen?"

Sokrates, der ein sehr kräftiger Mann war,
spazierte mit seinem Schüler zum Meer,
packte ihn und hielt seinen Kopf für lange Zeit unter Wasser.

Als er den Schüler schliesslich losliess und sich dieser nach Luft ringend aufbäumte, sagte Sokrates zu seinem Schüler:
„Wenn Du Dir in Deinem Leben etwas so sehr wünscht,
wie jetzt eben Luft zum Atmen, dann wirst Du es erlangen."

Club
Carriere

Teil B

Personenteil

Erfolgreiche Vorbilder
aus Wirtschaft, Politik, Kultur und Sport
erzählen ihre Erfolge und deren Ursachen

✱ Abramov Israel

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: GA Immo & Trade GmbH., 1020 Wien, Taborstraße 33/16. Geboren - Datum, Ort: 17. September 1979, Tel Aviv/Israel. Familienstand: Verheiratet mit Yael. Kinder: Gabriel und Maya. Mitgliedschaften: VBJ - Bucharische Jüdische Gemeinde in Wien. Hobbies: Lesen, Familie, Radfahren, Studium der Tora

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Vater betrieb am Naschmarkt in Wien einige Obst- und Gemüsestände und belieferte auch etliche Gastronomiebetriebe und kleine Hotels. Um Geld zu verdienen, fuhr ich jeden Tag zeitig in der Früh zum Großmarkt, kaufte die Ware ein und lieferte sie aus. Mein Arbeitstag begann meist schon um drei Uhr früh und dauerte bis etwa 19 Uhr, da einige Lokale ja erst abends aufsperren. Das war sehr anstrengend, aber nach etwa eineinhalb Jahren hatte ich genügend Geld gespart, um mich selbständig zu machen. Im Jahr 2000 kaufte ich in der U-Bahn-Station Schottentor bei der Universität einen Kebap-Stand. Das Geschäft lief zwar sehr gut, aber trotzdem war ich nicht wirklich glücklich, weil ich dauernd anwesend sein mußte und mir wie angekettet vorkam. Auch die Witterungsbedingungen waren extrem - im Sommer drückend heiß und im Winter zugig und eiskalt. Während dieser Zeit kaufte ich mir eine große Eigentumswohnung und eröffnete dem Rechtsanwalt im Zuge des Vertragsabschlusses, daß ich künftig auch an anderen Immobilien interessiert wäre. Dann erhielt ich das Angebot, ein ganzes Zinshaus mit $800 m^2$ Wohnfläche zu einem günstigen Preis zu kaufen. Gemeinsam mit einem Partner investierte ich in das Haus, und wir konnten es mit einem schönen Gewinn weiterverkaufen. Es folgte ein ähnliches Projekt, und beim dritten Haus beschlossen wir, eine gemeinsame Firma zu gründen. So entstand 2003 die GA Immo & Trade GmbH. Parallel absolvierte ich die erforderlichen Schulungen und Ausbildungen für diese Branche. Mein Partner war schon davor mehrere Jahre im Immobiliengeschäft tätig gewesen und brachte das nötige bereits Know-how mit. Die Firma entwickelte sich sehr gut, und 2005 verkaufte ich meinen Kebap-Stand, um mich voll auf das Immobilienunternehmen konzentrieren zu können. Unser Hauptgeschäft sind Zinshäuser, die wir revitalisieren und ausbauen. Derzeit arbeiten wir an der Expansion Richtung Osten, beispielsweise in die Ukraine uod nach Albanien, wo österreichisches Know-how sehr gefragt ist. In Albanien bauen wir gerade Mittelstandswohnungen, die weggehen wie die sprichwörtlichen warmen Semmeln.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich weiß, daß ich auf dem besten Weg bin, meine Träume zu verwirklichen, sehe ich das als Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich in der Lage bin, all meinen Interessen nachzugehen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Jedes Kind kommt mit einem gewissen Glück auf die Welt. Einige nehmen dieses Glück bei der Hand, strengen sich an und machen etwas daraus, andere Menschen vernachlässigen es und erkennen ihre Chancen nicht. Ich erkannte bisher immer die Gunst des Augenblicks. Dann heißt es zupacken, hart arbeiten und sich bemühen, möglichst keine Fehler zu machen. Kraft für meinen beruflichen Erfolg schöpfe ich aus der Familie, dem Studium der Tora und dem Willen, nicht stehenzubleiben. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Meine erfolgreichste berufliche Entscheidung war, nach der Schule nicht weiterzulernen oder zu studieren, sondern hart zu arbeiten und mir etwas aufzubauen. Natürlich hätte etwas mehr Bildung nicht geschadet, aber das hole ich bei Kursen, durch Recherche im Internet oder bei Gesprächen mit erfahrenen Freunden und Kollegen nach. Im Privatleben war die Entscheidung, meine Frau zu heiraten und eine Familie zu gründen, die beste meines Lebens. Hinter jedem erfolgreichen Mann steht eine erfolgreiche Frau. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? In unserer Branche kann man nur mit sehr hohem finanziellen Einsatz auch Gewinn machen. Meist muß man drei oder vier Projekte parallel laufen haben, damit die Rechnung aufgeht. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Einer der Gründe, warum ich mit der Gastronomie aufhörte, waren die Mitarbeiter. Ich war zu sehr angewiesen auf sie und hatte genug davon, mich ständig um ihre Probleme kümmern zu müssen. Daher beschäftigen wir jetzt in der Immobilienfirma nur zwei Sekretärinnen, alles andere haben wir an Fremdfirmen ausgelagert. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir arbeiten sehr viel mit Kapital von privaten Anlegern, was natürlich einiges Vertrauen voraussetzt. Durch ehrliche und transparente Arbeit konnten wir dieses Vertrauen immer rechtfertigen. Die Immobilienprojekte werden komplett von uns betreut, wir sind die Koordinationsstelle für alle involvierten Partner - Makler, Rechtsanwalt, Architekt, Statiker, Geometer und Behörden. Dieses funktionierende Netzwerk, das wir nun auch auf die Ukraine und auf Albanien ausweiten, ist eine unserer großen Stärken. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Meine Arbeitswoche beginnt am Montag um sechs Uhr früh und endet Freitag zu Mittag. Während dieser Zeit hat das Geschäft absoluten Vorrang, und ich sehe meine Familie kaum. Dafür ruht am Wochenende die Arbeit, und ich bin voll und ganz für meine Frau und unsere drei Kinder da. Mit dieser Lösung sind alle zufrieden. Mein dritter wichtiger Lebensbereich ist die Religion. Aufgrund meiner familiären Herkunft sind wir der bucharischen jüdischen Gemeinde zugehörig, die in Wien rund 250 Familien und damit etwa 2.000 Menschen umfaßt. Hier bin ich sehr engagiert und unterstützte beispielsweise auch den Bau unserer dritten Synagoge. Leider haben wir dort keinen Rabbiner, daher teilen wir die Arbeit untereinander auf. Am Abend gehe ich dann täglich ein bis zwei Stunden dem Tora-Studium nach. Der größte Partner für mich ist Gott, unser aller Schöpfer. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Es ist schwierig, einen allgemeingültigen Rat zu erteilen, weil jeder Mensch andere Fähigkeiten in sich trägt und auch nicht jeder für die Selbständigkeit geeignet ist. Ich halte es für wichtig, an sich selbst und an seine Ziele zu glauben. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich hoffe, auch in Zukunft beruflich erfolgreich zu sein und trotzdem genügend Zeit für mein Tora-Studium zu finden. Ihr Lebensmotto? Wisse, wo du herkommst, wo du am Ende hinkommst und vor wem du Rechenschaft ablegen wirst.

✱ Achzet Christoph Mag.

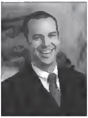
● Zur Person

Beruf: Steuerberater. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Unicont Revisions- und Treuhand GmbH., 1010 Wien, Kohlmarkt 8-10. Geboren - Datum, Ort: 9. November 1969, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Gerda. Kinder: Elisa und Lara. Eltern: Ursula und Karl. Schöpferische Akte: Diverse Fachartikel. Hobbies: Kinder, Computer, Technik, Theater, Reisen

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS-Unterstufe machte ich an der HTL eine Ausbildung in der Fachrichtung Elektrotechnik. Ich maturierte mit gutem Erfolg, entschied mich dann aber für ein Wirtschaftsstudium. An der HTL hatte ich zwei Lehrer, die ebenfalls eine technische und wirtschaftliche Ausbildung hatten. Deren Unterricht fand ich recht spannend, was meine Entscheidung mit beeinflußte. Außerdem erschien mir die

Kombination aus Technik und Wirtschaft recht sinnvoll und zukunftsorientiert. Diese Idee hielt sich den ersten Studienabschnitt an der Wirtschaftsuniversität, dann kam ich aber zufällig in Kontakt mit der Steuerberatungskanzlei BDO und bekam hier die Möglichkeit, im Rahmen eines Praktikums zu arbeiten. Diese Gelegenheit nahm ich drei oder vier Mal, jeweils für zwei Monate, wahr. Die Materie Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung gefiel mir, sodaß ich beschloß, mich ab dem zweiten Studienabschnitt auf diese Bereiche zu spezialisieren. In der Kanzlei war damals der Bedarf gegeben, das Fachliche mit EDV-Technik zu kombinieren, sodaß ich meine technischen Ambitionen im Computerbereich ausleben konnte. 1998 beendete ich das Studium mit der Sponsion zum Magister, und es lag aufgrund meiner bisherigen Tätigkeit für die Kanzlei auf der Hand, hier auch meine berufliche Laufbahn zu beginnen. Bei BDO ging ich zunächst den klassischen Karriereweg und nahm nach drei Jahren Praxis die Steuerberaterprüfung in Angriff. Diese Prüfung ist ein eher langwieriger Prozeß, und während dieser Zeit ergab es sich, daß bei einer Tochterfirma der BDO Auxilia, der Unicont Revisions- und Treuhand GmbH, eine leitende Position frei wurde. Der Geschäftsführer wollte sich künftig mehr auf das Fachliche konzentrieren und suchte jemanden, der sich um die Organisation kümmert. Diese Herausforderung reizte mich, und ich bewarb mich mit Erfolg um die Stelle. Im Lauf der Jahre wurden meine Aufgaben im Unternehmen immer umfassender, und schließlich wurde ich zum Geschäftsführer ernannt.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg heißt für mich Zufriedenheit und Befriedigung in dem, was man tut. Wenn ich Spaß an der Arbeit habe und dabei etwas bewegen kann, sehe ich das als Erfolg. Der finanzielle Aspekt ist sicher nicht alleine ausschlaggebend. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In manchen Teilbereichen ja, in anderen Bereichen weniger. Was Personalwesen und Mitarbeiterführung betrifft, sehe ich mich beispielsweise als durchaus erfolgreich. Ich habe das Gefühl, daß meine Leute gerne hier arbeiten und zufrieden sind - und das ist mir sehr wichtig. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mir wurde vertraut und zugetraut, daß ich die Aufgabe als Geschäftsführer der Unicont erfolgreich bewältige. Eine meiner wesentlichsten Aufgaben zu Beginn war, die Firma Unicont, die Mitte der neunziger Jahre von BDO gekauft wurde, in den Konzern zu integrieren und speziell im Personalbereich die unterschiedlichen Unternehmenskulturen zu überbrücken. Den Mitarbeitern mußte glaubhaft vermittelt werden, Teil eines Ganzen zu sein. Das ist mir, so denke ich, sehr gut gelungen. Inzwischen gehen wir aus marketingpolitischen Gründen aber wieder einen anderen Weg und etablieren Unicont als eigenständige Firma, um mit zwei verschiedenen Schienen am Markt auftreten zu können. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Von meinen Mitarbeitern erfahre ich sehr viel Anerkennung. Leider kommt umgekehrt von meinen Vorgesetzten nicht so viel Anerkennung, wie ich mir manchmal wünschen würde. Gute Arbeit wird als selbstverständlich vorausgesetzt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Für meine Mitarbeiter bin ich mehr eine Hilfsinstanz als ein typischer Vorgesetzter. Ich stehe bei allen Fragen und Problemen hilfreich zur Seite, speziell im EDV-Bereich, da unsere Programme doch sehr komplex sind. Weil ich aber im Beruf sehr viel kommuniziere und ein zentraler Ansprechpartner bin, ziehe ich mich zum Ausgleich im Privatleben eher zurück. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** In vielen Kanzleien werden die Mitarbeiter regelrecht „ausgepreßt" - sie werden aufgenommen und so lange zu Höchstleistungen getrieben, bis sie „leer" sind und die Firma frustriert wieder verlassen. Diesen Frust merke ich in zahlreichen Bewerbungsgesprächen. Wir sehen in den Mitarbeitern keine Arbeitsmaschinen, sondern Menschen, die zum Erfolg des Unternehmens beitragen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Früher suchten wir neue Mitarbeiter über Stellenanzeigen. Aus Dutzenden Bewerbungen mußten dann die geeigneten Kandidaten herausgefiltert werden, wobei der Fokus eindeutig am Fachwissen lag. Inzwischen haben wir das geändert und legen viel mehr Wert auf die soziale und menschliche Komponente. Natürlich muß ein Mindestmaß an fachlicher Qualifikation gegeben sein. Aber wenn ich bei einem Bewerber hohe Einsatz- und Lernbereitschaft erkenne, ist mir das wesentlich lieber als jemand mit einer tollen Vorbildung, aber ohne ersichtlichen Ehrgeiz. Bei der Suche selbst setzen wir jetzt einen Personalvermittler davor, was zu einer erheblichen Steigerung der Qualität geführt hat. Wichtig ist in jedem Fall, daß ein neuer Mitarbeiter von seiner Persönlichkeit und Einstellung her in das Team paßt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Jeder Mitarbeiter muß in unser EDV-System eingeben, wieviel Arbeitszeit er für welche Klienten aufgewendet hat. Das hat abrechnungstechnische Gründe, ist aber auch ein gewisses Kontrollinstrument, das bei den Mitarbeitern Druck erzeugt. Da jede Stunde, die einem Klienten nicht verrechnet werden kann, für das Unternehmen quasi verlorene Zeit ist, gab es auch keine internen Besprechungen. Das habe ich geändert - ich setze mich mindestens einmal pro Monat mit den Mitarbeitern für mehrere Stunden zusammen, um über fachliche, persönliche und organisatorische Dinge zu sprechen. Das ist für die Leute motivierend, aber auch für uns sinnvoll, weil wir so Feedback und Input bekommen. In Wahrheit ist Kommunikation das Um und Auf, geht in unserem Berufsstand aber leider oft unter. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Im Vergleich zu anderen Kanzleien, die auf ähnlichem Gebiet tätig sind, arbeiten wir auf einem relativ hohen Qualitätsniveau. Selbstverständlich achten wir darauf, daß auch die Mitarbeiter diesem Niveau und Qualitätsanspruch gerecht werden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wenn Sie die weiblichen Partner und führenden Mitarbeiterinnen unseres Unternehmens betrachten, werden Sie sehen, daß alle kinderlos sind. Umgekehrt haben fast alle Männer in leitenden Positionen Familie, wobei die Frau meist zu Hause ist und sich um die Kinder kümmert. Das zeigt schon, wieviel Einsatz in unserer Branche gefordert ist. Ich bin hier eine Ausnahme, weil meine Frau definitiv eine Karrierefrau ist und wir beruflich beide stark eingesetzt sind. Und da wird es zur Kunst, Privatleben und Beruf halbwegs zu vereinbaren, speziell wenn man Kinder hat. Ohne Organisation, Arbeitsteilung und Unterstützung aus der Familie wäre das nicht machbar. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** In unserem Beruf sind wir schon rein gesetzlich mit 40 Stunden jährlich zur Weiterbildung verpflichtet. Darüber hinaus verwende ich aber noch viel mehr Zeit für Fortbildung, allein das Studium von Fachliteratur ist schon sehr zeitaufwendig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In der Unicont gibt es etliche unternehmerische Ziele, die wir erreichen wollen. In welche Richtung sich meine Karriere entwickeln wird, läßt sich aber schwer abschätzen. Natürlich steht in der Steuerberatungsbranche auch der Gedanke an Selbständigkeit im Raum, das ist aber mehr eine Option als ein Ziel.

✱ Adamovich Ludwig o. Univ. Prof. Dr. DDr. h.c.

● Zur Person

Beruf: Jurist. Funktion: Pensionist (vormals Präsident des Verfassungsgerichtshofes). Geboren - Datum, Ort: 24. August 1932, Innsbruck. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Eltern: Univ. Prof. Ludwig und Emma. Schöpferische Akte: Zahlreiche Fachpublikationen, Mitautor des Lehrbuches des Österreichischen Staatsrechtes (zusammen mit Prof. Funk und Doz. Holzinger).

Ehrungen: 1992 Berufstitel o. Univ. Prof., 1995 Wilhelm-Hartel-Preis der Österreichischen Akademie der Wissenschaften, Goldene Medaille der Masaryk-Universität Brünn, 1996 Ehrendoktorat der Josef Strossmayer-Universität in Osijek, Franz Gschnitzer-Wissenschaftspreis der Universität Innsbruck, 1997 Ehrendoktorat der Karl-Franzens-Universität Graz, 1998 Ehrenmitglied der philosophisch-historischen Klasse der Österreichischen Akademie der Wissenschaften. Hobbies: Musik, Landschaft, Reisen, fremde Kulturen kennenlernen, bildende Kunst, Philosophie, Psychologie, Erkenntnistheorie, Yoga.

- **Karriere**

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bei jedem Werdegang spielt das Elternhaus eine große Rolle. Mein Vater war Universitätsprofessor für Verfassungs- und Verwaltungsrecht und der letzte Justizminister vor dem Anschluß. Nach dem Krieg wurde er zuerst Vizepräsident und dann Präsident des Verfassungsgerichtshofes. Seine Persönlichkeit hat mich sehr geprägt, obwohl es auch zu Spannungen kam, weil unsere Naturelle sehr unterschiedlich waren. Mein Vater war ein Pedant und autoritärer Mann, ich war eher chaotisch. Trotz dieser Ambivalenz war er für mich ein Vorbild. Meine Mutter stammt aus einer Arztfamilie und auch ich wollte Medizin studieren. Ich war jedoch schlecht in Mathematik und Physik und hatte am Beginn des Studiums Schwierigkeiten gehabt, was mich demotivierte und den Anstoß gab, Rechtswissenschaft zu studieren. Nach kurzer Gerichtspraxis, in der ich mich nicht sehr wohl fühlte, begann ich im Verwaltungsdienst des Landes Niederösterreich zu arbeiten und trat danach in den Verfassungsdienst des Bundeskanzleramtes ein, wo ich zunächst 18 Jahre lang tätig war. 1973 erfolgte meine Habilitation in Verfassungsrecht und Verfassungspolitik an der Universität Wien, 1974 wurde ich zum Ordinarius für öffentliches Recht an der Universität Graz ernannt. Mir fehlte allerdings die bis dahin gewohnte Hektik. Als Dr. Willibald Pahr, der damals den Verfassungsdienst des Bundeskanzleramtes leitete, Außenminister wurde, wurde ich mit der vorläufigen Leitung des Verfassungsdienstes betraut. 1977 wurde ich Sektionschef und leitete den Verfassungsdienst bis 1984, als ich Präsident des Verfassungsgerichtshofes wurde. Damals war diese Institution im Bereich der Justizverwaltung reformbedürftig. In Zusammenarbeit mit meinen Kollegen gelang es mir, positive Umwandlungen zu vollziehen und eine gute Atmosphäre zu schaffen.

- **Zum Erfolg**

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet Forderung auf beruflicher Ebene, die man in Einklang mit dem privaten Bereich bringen kann. Wie man das macht, ist sehr individuell, dafür gibt es kein Rezept. Man ist dann erfolgreich, wenn man im beruflichen Bereich das Maximum erreicht, ohne dabei das Privatleben zu vernachlässigen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Talent, ein beträchtliches Maß an Arbeit und eine Portion Glück waren ebenso ausschlaggebend wie emotionale Intelligenz und die Fähigkeit, gewisse Chancen als solche zu erkennen. Es ist wichtig, einen Blick dafür zu haben, wo Chancen liegen, ob sie realisierbar sind und wie weit man bereit ist, sich mit diesen Chancen auseinanderzusetzen. Was bedeutet für Sie eine Niederlage? Eine Niederlage ist für mich ein Mißerfolg, an dem man zumindest zum Teil schuld ist. Niederlagen sind da zu da, um daraus zu lernen und zu versuchen, den gleichen Fehler nicht noch einmal zu machen bzw. den eigenen Anteil am Mißerfolg zu reduzieren. Was sind die Gründe für eine Niederlage? Das Setzen von unrealistischen Zielen und Fehleinschätzungen der Situation und der eigenen Person. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Bei meiner Tätigkeit muß man zwischen Kollegen und Mitarbeitern, für die ich Vorgesetzter bin, unterscheiden. Jeder meiner Kollegen hat eine individuelle Persönlichkeitsstruktur, die ich zur Kenntnis nehme. Mit meinen Mitarbeitern versuche ich einen Kooperationsstil zu pflegen, manchmal muß man aber auch autoritär auftreten können. Dazu gehört Mut, weil dieser Weg nicht der einfachste ist. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Anerkennung erfahre ich durch Medieninteresse und diverse Auszeichnungen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man sollte Wertvorstellungen bilden und in deren Rahmen Entscheidungen in Eigenverantwortung treffen.

✱ Ahi Kaveh

- **Zur Person**

Beruf: Event-Manager. Funktion: Inhaber. Tätig bei: TEAM K e.U. KAVEH AHI, 1060 Wien, Köstlergasse 1/29. Hobbies: Architektur, Elektronische Musik, Reisen, Kulinarik, Sport.

- **Karriere**

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Am Tag meiner mündlichen AHS-Matura veranstaltete ich erstmals ein großes Event im Volksgarten, das sehr erfolgreich war. Ich begann nach der Matura mit einem Architekturstudium, parallel dazu organisierte ich laufend Partys in größerem Stil im Volksgarten. So bin ich seit meinem 22. Lebensjahr mit meinem Einzelunternehmen Team K im Bereich Event-Management selbständig. Der Inhaber der Club Diskothek Volksgarten machte mich zu seinem Partner. Heute führe ich allerlei Veranstaltungen und Promotion-Aufträge durch und setze zahlreiche Events mit internationalen Künstlern aus dem Genre der elektronischen Musik um. Ein besonderer Tanzwettbewerb wird jährlich seit 2006, derzeit im MuseumsQuartier, veranstaltet. Als florierend entpuppt sich im Moment der Bereich Promotion im Auftrag diverser Unternehmen. Eine kleine, aber feine Nische ist der CD-Produktionsbereich - wir produzierten bereits einen eigenen Song. Ich freue mich schon sehr auf die Durchführung einer Clubbing-Serie auf Ibiza im Jahr 2008, zu der ich als Event-Manager eingeladen wurde.

- **Zum Erfolg**

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Im Grunde glaube ich nicht daran, daß man ein Ziel ganz erreichen kann. Gelingt es mir aber, meinem Ziel immer wieder ein Stück näher zu kommen, liegt für mich Erfolg vor. Anerkennung ist ein angenehmer Erfolgsindikator. Das innere Glück, das ich empfinde, wenn eine Veranstaltung die Besucher begeistert, ist für mich letztendlich am wichtigsten. Sehen Sie sich als erfolgreich? Es gelang mir, ohne große Mittel etwas eigenes aufzubauen, und damit konnte ich bis jetzt viel erreichen. Im Moment fühle ich mich ausgesprochen wohl, und ich meine, daß ich noch viel Spannendes vor mir habe. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich rede nie lange um den heißen Brei herum, sondern realisiere meine Vorhaben. Das macht mich ein wenig zum Draufgänger. Im nachhinein war es stets ein Gewinn, Ideen

verwirklicht zu haben und nicht nur lang und breit darüber geredet zu haben. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich gehe sehr entschlossen an Herausforderungen heran. Über Themen, die mich noch verunsichern, tausche ich mich aus, bis mir alle Aspekte klar sind. Ich entscheide entsprechend meiner unternehmerischen Hauptverantwortung, messe aber auch den Meinungen meiner Mitarbeiter einen bestimmten Wert zu. Ich höre mir ihre Ansichten im Vorfeld einer Entscheidung gerne an. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Es ist mir wichtig, daß Mitarbeiter Aufgaben gewissenhah ausführen, dabei auf Details achten und Projekte zu einem guten Ende bringen. Ich möchte mich auf meine Mitarbeiter verlassen können, wenn ich Projekte aus der Hand gebe. Es ist mir bewußt, daß ich ein gutes Vorbild abgeben muß, wenn ich möchte, daß sich die Mitarbeiter an meinen Vorgaben ausrichten. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Der Club im Volksgarten genießt in Österreich hohen Bekanntheitsgrad, was darauf zurückzuführen ist, daß wir leben, was wir anbieten. Spaß steht bei all unseren Aktivitäten im Vordergrund. Mit Sorgfalt wählen wir Themen für unsere Veranstaltungen aus, die abwechslungsreich sind und beste Musik-Performances in den Mittelpunkt stellen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich beobachte und analysiere Musikveranstaltungen und Events auch in meiner privaten Zeit, einfach, weil mich dieser Sektor interessiert. Natürlich gibt es auch einige Stunden am Tag, wo ich mich nur entspanne, doch sind beruflichen Themen im Grunde immer präsent. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ein junger Mensch soll seine Ziele verfolgen und nur nie aufhoren zu träumen. Visionen halten einen lebendig. Man soll sich nichts Unproduktives von anderen sagen lassen, nur wertvoller Rat und echte Anteilnahme haben Sinn. Der Weg zum Ziel und eine gute Planung sind essentiell, und schließlich gehört zum Erfolg auch Mut. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich habe bisher schon vieles erreicht und werde in nächster Zukunft zwei bis drei Großveranstaltungen und spannende Projekte meinen Vorstellungen entsprechend umsetzen. Mein Architekturstudium habe ich abgebrochen, weil ich als Unternehmer nach zwei Geschäftsjahren voll gefordert war. Mein gestalterisches Talent kann ich aber als Event-Manager ausleben. Mein langfristiges Ziel besteht darin, mich im Bereich Immobilien zu etablieren. Ihr Lebensmotto? Einfach tun!

✱ Alexander Karl-Friedrich Prof. Dr. rer. nat. habil.

● Zur Person

Beruf: Diplomphysiker. Funktion: Institutsdirektor i. R. Geboren - Datum, Ort: 1. Mai 1925, Berlin. Familienstand: Verheiratet mit Christel. Eltern: Maria und Eduard. Besondere Vorfahren: Vater Eduard Alexander war Rechtsanwalt, Mitbegründer der KPD und Reichstagsabgeordneter. Er wurde im August 1944 verhaftet und starb im KZ. Schöpferische Akte: 80 wissenschahliche Publikationen in Fachzeitschriften und Sammelwerken. Ehrungen: Nationalpreis II. Klasse der DDR. Mitgliedschaften: Leibniz-Sozietät.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abitur 1942 in Berlin lernte ich durch meine Mutter den Physiker Prof. Karl-Friedrich von Weizsäcker kennen, der mich in meinem Wunsch bestärkte, Physik zu studieren. Deshalb nahm ich 1943 an der damaligen Friedrich-Wilhelm-Universität in Berlin ein Physikstudium auf. Nach einer Unterbrechung durch Kriegsdienst und Gefangenschaft nahm ich das Studium 1946 an der zur Humboldt-Universität umbenannten Lehreinrichtung wieder auf. 1947 wechselte ich an die Universität Göttingen, wo auch von Weizsäcker lehrte. Dort schrieb ich unter Anleitung von Prof. Karl Wirtz meine Diplomarbeit zum Thema „Thermoosmose in waßrigen Systemen" und legte 1950 meine Diplomprüfung ab. Danach kehrte ich nach Berlin zurück, wo ich von 1951 bis 1954 eine Aspirantur an der Humboldt-Universität und einen Lehrauftrag für Kernphysik erhielt. 1954 verteidigte ich meine Doktorarbeit „Zur Theorie der Thermodiffusion in Flüssigkeiten" und erhielt die Promotion. Ab 1955 wirkte ich an Planung und Aufbau des Zentralinstitutes für Kernforschung in Rossendorf bei Dresden/Sachsen mit. 1959 habilitierte ich an der Technischen Hochschule Dresden mit dem Thema „Isotopentrennung durch Thermodiffusion in flüssiger Phase". 1961 wurde ich zum Leiter des Bereiches Reaktortechnik und Neutronenphysik des Zentralinstitutes für Kernforschung und zum Professor mit Lehrauftrag an die Universität Leipzig berufen. Meine eigene wissenschaftliche Arbeit in dieser Zeit konzentrierte sich auf Kernspektroskopie am Neutronen- und Ionenstrahl. 1966 ging ich mit meiner Familie nach Dubna/UdSSR und war dort bis 1969 stellvertretender Direktor des Laboratoriums für Kernprobleme im Vereinigten Institut für Kernforschung. Hier setzte ich auch meine eigene Arbeit zur Kernspektroskopie fort. 1970 kehrte ich in die DDR zurück und wurde zum Direktor des Zentralinstitutes für Elektronenphysik der Akademie der Wissenschaften der DDR berufen. Hier begann ich eigene Arbeiten zur Plasmaphysik. 1973 wurde ich zum Ordentlichen Mitglied der Akademie gewählt. Ab 1975 baute ich in meinem Institut einen Bereich zur Bearbeitung der Thematik „Plasma-Wand-Wechselwirkung in Kernfusionsanlagen" auf. Von 1981 bis 1983 war ich Mitglied und von 1984 bis 1990 Sekretar der International Commission on Plasma Physics der International Union of Pure and Applied Physics. Für die Arbeiten zur Plasma-Wand-Wechselwirkung erhielt ich 1986 als Mitglied eines Kollektivs den Nationalpreis II. Klasse der DDR. Mit Erreichen der Altersgrenze wurde ich emeritiert. Nach Auflösung der Akademie der Wissenschaften der DDR gehörte ich zu den Gründungsmitgliedern der Leibniz-Sozietät. Während meiner wissenschaftlichen Laufbahn habe ich mehr als 80 wissenschaftliche Publikationen in Fachzeitschriften und Sammelwerken publiziert.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich hatte Glück, daß meine Vorbildung und meine Interessen mit dem übereinstimmten, was die Gesellschaft und das soziale Umfeld an Qualifizierungsmöglichkeiten boten. Meinen Erfolg habe ich meiner politischen Grundüberzeugung zu verdanken, meinem Glauben an die Verwirklichung der Ideen des Kommunismus. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe einen für die DDR üblichen akademischen Weg vielleicht etwas schneller als andere zurückgelegt. Ich hatte eine Begabung zur wissenschaftlichen Karriere, bin in einem intellektuellen Umfeld aufgewachsen und wurde von meiner Mutter gezielt auf die wissenschaftliche Laufbahn geleitet. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich schätze mich nicht als überragenden Wissenschaftler ein. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Schon mit dem Abitur stand für mich fest, daß ich Physiker werden will. Die Entscheidung, ein Physikstudium zu beginnen, war die wichtigste Entscheidung in meinem Leben. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? In meiner Weltanschauung wurde ich von meinem Vater beeinflußt, der Mitbegründer der KPD und später Reichstagsabgeordneter war. Beruflich war die Zusammenarbeit mit Prof. Wirtz am Anfang meiner wissenschahlichen Laufbahn wichtig, und später die Förderung

von Prof Rompe, dessen Nachfolge ich als Institutsdirektor antreten durfte Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Für die wissenschaftlichen Arbeiten zur Plasma-Wand-Wechselwirkung erhielt ich 1986 als Mitglied des Forschungskollektivs den Nationalpreis der ODR II. Klasse Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Es ist schwierig, eine ökonomisch effektive Methode der Kernfusion zu entwickeln. Es wird noch Jahrzehnte dauern, bis Großkernkraftwerke entwickelt und gebaut werden können. Dabei wird das in der Sowjetunion entwickelte Tokamak-Prinzip eine entscheidende Rolle spielen. Wie wurden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich war ein zurückhaltender, loyaler Leiter Welche Rolle spielten die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter sind der entscheidende Faktor für den Erfolg eines Institutes Bei der Umsetzung großer Projekte spielt das Kollektiv die entscheidende Rolle Nach welchen Kriterien wahlten Sie Mitarbeiter aus? Ich habe meine Mitarbeiter nach ihrer fachlichen Qualifikation ausgewählt und danach, ob sie sich in das Kollektiv einfügen konnen Wie motivierten Sie Ihre Mitarbeiter? Ich habe meinen Mitarbeitern keine Anweisungen gegeben Es gab öffentliche und institutsinterne Diskussionsgremien, in denen die Mitarbeiter ihre neuen Ideen vortragen und andere Kollegen davon überzeugen konnten Wer gute Ideen vorbringen und andere uberzeugen konnte, hatte gute Karten für die Umsetzung der Ideen. Wie vereinbarten Sie Beruf und Privatleben? Da meine Frau im gleichen Institut wie ich arbeitete, gab es volles Verständnis für meine wissenschaftliche Arbeit Ihr Lebensmotto? Ich habe versucht, neben meiner wissenschaftlichen Tätigkeit die Ideen des Kommunismus in die Gesellschaft hineinzutragen, weil ich schon in meinem Elternhaus Bekanntschaft mit dem Kommunismus geschlossen hatte Meine wissenschaftliche Karriere und mein Engagement für den Kommunismus bilden eine Einheit

✱ Alkan Samuel

● Zur Person

Beruf Einzelhandelskaufmann, Eventveranstalter & Gastronom Funktion Inhaber Tätig bei Tresor S&G Gastronomie KG, 1060 Wien, Linke Wienzeile 36 Hobbies Reiten, Schwimmen, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich erlernte den Beruf des Modeverkäufers in einer exklusiven Boutique in der Wiener Innenstadt, parallel dazu besuchte ich ein Bundesrealgymnasium für Berufstätige Nach Beendigung der Schule und dem Lehrabschluß eröffnete ich mit einer Freundin, Annabelle Kammler, die ich schon von Kindheitstagen an kenne, eine Cocktailbar in der Nähe des Raimundtheaters Wir galten damals als die jüngsten Gastronomen Wiens Anläßlich meines ersten Urlaubsbesuchs auf Ibiza lernte ich DJ Pippi kennen, der zu einem wichtigen Mentor und Lehrer für mich wurde. Ich verbringe immer noch Zeit mit ihm, um mich mit ihm auszutauschen Wir führten gemeinsam interessante Veranstaltungen mit viel Prominenz durch und organisierten besondere Events inklusive extravaganter Modeshows im Museum für angewandte Kunst und an anderen interessanten Standorten Heute führe ich auch den Club Tresor In einem Tresor verwahrt ein Mensch immerhin alles Wertvolle, was er besitzt Der Club steht für harmonische und zwanglose Unterhaltung, das Lokal faßt bis zu 200 Personen

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, an das zu glauben, was ich tue Erfolg hängt also stark mit dem Glauben an sich selbst zusammen Alles braucht seine Zeit, auch der Erfolg Anerkennung ist ebenfalls ein Erfolgsfaktor Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich genieße und liebe die Musik und das Flair von besonderen Events Meine Entdeckerlust treibt mich immer noch an - ich fühle mich in jedem Fall erfolgreich Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Arbeitseinsatz und eine gute Organisation sind unabdingbar Ich setze vielfältige Wissen um, das ich von vielen Freunden im Eventbereich erwerben konnte Lob und Kritik sind für mich gleich wertvoll Beidem kann ich viel abgewinnen Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich war immer bemüht, meine Probleme alleine und so selbstandig als möglich zu lösen So habe ich auch eine Reihe von Fehlern gemacht Manche bereue ich heute, aber manche Fehler sind zu lehrreichen Erfahrungen geworden Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Mein Beruf ist mein Hobby, insofern fällt mir eine Trennung nicht immer leicht Viele private und berufliche Stränge verbinden sich, so sind die meisten meiner Freunde selbst im Eventbereich tätig. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich werde künftig in einen stärkeren Austausch mit meinen Freunden treten Ich meine, daß sie mich mehr unterstützen können - auch ich werde jetzt viel für sie da sein Auch habe ich noch viele Pläne, wie ich mein Clubkonzept erweitern und ausbauen kann

✱ Almauer Sylvia

● Zur Person

Beruf: Großhandelskauffrau Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin Tätig bei F. Almauer GmbH, Lebensmittelgroßhandel, 4403 Steyr, Hans-Gerstmayr-Straße 2. Geboren - Datum, Ort. 19 September 1961, Steyr Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Wolfgang Neuhauser Eltern Reinfried und Carola. Hobbies: Golf

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Gymnasium studierte ich zunächst Sport Leider konnte ich mein Studium nicht abschließen, da mein Vater mir das Ultimatum stellte, in die elterliche Firma einzutreten und sie später weiterzuführen - andernfalls wäre er gezwungen, die Firma zu verkaufen Auch während der Schulzeit hatte ich immer in den Ferien im elterlichen Betrieb gearbeitet, was mich sehr geprägt hatte Mein Vater und seine Schwester, die ebenfalls in der Firma arbeitete, waren meine Vorbilder Sie waren streng, doch das hat mir nicht geschadet 1984 trat ich in die Firma ein, 1992 wurde ich Co-Geschäftsführerin Wir führen einen Lebensmittelgroßhandel mit Belieferung der Gastronomie sowie einen C&C-Markt. Unser Unternehmen hat sich mit anderen privaten Unternehmen zur Firma Eurogast Österreich GmbH mit Sitz in Bergheim bei Salzburg zusammengeschlossen, um von Einkaufsvorteilen profitieren zu können Wir haben uns auf die Gastronomie spezialisiert, und gemeinsam sind wir die größten Gastronomieanbieter Österreichs

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, das Unternehmen so zu führen, daß die Arbeitsplätze meiner Mitarbeiter gesichert

sind. Ich beschäftige 40 Mitarbeiter und möchte gewährleisten können, daß diese auch in Zukunft Arbeit haben. Da es im Lebensmittelgroßhandel keine großen Zuwächse mehr gibt, stellt dies eine besondere Herausforderung dar. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich im Sinne meiner Definition als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Hartnäckigkeit, eine gewisse Ausdauer und die Bereitschaft, viele Stunden in der Firma zu verbringen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wenn Probleme auftreten, setze ich mich mit den betroffenen Personen auseinander und nehme mir die Zeit, um die bestmögliche Lösung zu finden. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Meines Erachtens nicht - jede Frau, die etwas erreichen will und die Energie dazu hat, schafft das auch. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Auswahl neuer Mitarbeiter erfolgt gemeinsam mit meiner Prokuristin Frau Watzka. Zeugnisse sind nicht ausschlaggebend, ich lasse Bewerber einen Tag zur Probe arbeiten und beobachte, ob sie Höflichkeit und Ehrgeiz an den Tag legen und mit anpacken. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich bin eher streng, aber vor kurzem sagte mir ein ehemaliger Lehrling, daß ihm die harte Schule, durch die er bei mir ging, später sehr genützt hat. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken sind die Flexibilität und der gute Kundenkontakt. Oberstes Gebot sind Höflichkeit und Freundlichkeit. Wir bringen Artikel nach, die bei der ersten Lieferung nicht dabei waren, was von vielen Kunden sehr geschätzt wird. Wir sind wie eine große Familie. Da jeder Mitarbeiter sich in allen Bereichen des Unternehmens auskennt, sind unsere Mitarbeiter vielfältig einsetzbar. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Der Mitbewerb ist notwendig, denn Konkurrenz belebt das Geschäft. Ohne Konkurrenz neigt man dazu, nachlässig zu werden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche funktioniert eigentlich gut. Ich setze Prioritäten und habe für mich beschlossen, daß ich in die Firma gehöre. Ich möchte meine Sache hier gut machen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ein bis zwei Wochen pro Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Da man relativ viel Zeit am Arbeitsplatz verbringt, sollte man sich einen Beruf suchen, der einem Freude macht. Eine gute Zusammenarbeit mit Vorgesetzten und Kollegen sowie ein gutes Arbeitsklima sind wichtig. Junge Leute sollten sich bald genug über den Wunschberuf informieren, damit sie nicht die Zeit übersehen und dann aus Not einen Beruf ergreifen, der ihnen nicht gefällt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich muß den Betrieb nicht vergrößern, er soll nur so florieren wie bisher.

✱ Altrock Gisela Dr. med.

● Zur Person

Beruf: Fachärztin für Kinder- und Jugendmedizin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Dr. med. Gisela Altrock Fachärztin für Kinderheilkunde, 99817 Eisenach, Nordplatz 22. Kinder: Doritt und Oliver. Eltern: Fritz und Hedwig Glapiak. Mitgliedschaften: Soroptimisten. Hobbies: Lesen, Wandern, Radfahren, Konzerte

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs in Kassel auf, kam mit meinen Eltern 1956 nach Eisenach und legte hier das Abitur ab. Nach dem Abitur arbeitete ich zunächst ein Jahr als Hilfsschwester, studierte dann dreieinhalb Jahre Medizin in Jena und ging nach dem Physikum nach Erfurt, wo mein damaliger Freund Medizin studierte. Ich absolvierte die Facharztausbildung bei Prof. Patzer an der Kinderklinik der Medizinischen Akademie Erfurt, wechselte dann in die Poliklinik Erfurt-Nord und wurde zum leitenden Kinderarzt bestellt. Mir waren neun Kinderärzte unterstellt. Inzwischen verheiratet und Mutter zweier Kinder, zog ich mit meiner Familie um nach Gotha, wo mein damaliger Ehemann die Leitung der Frauenklinik übernahm. In Gotha war ich sechs Jahre lang als Kinderärztin tätig und übernahm gemeinsam mit einer Fürsorgerin die Mütterberatung in den Dörfern rings um Gotha, wie bereits vorher in den kleinen Gemeinden um Erfurt. Nach der Scheidung kehrte ich nach Eisenach zurück, wo im Neubaugebiet ein Kinderarzt fehlte. Ich übernahm diese Stelle und war auch weiterhin in der Mütterberatung tätig. Diese erwies sich als gute Voraussetzung, als ich mich nach der Wende als Kinderärztin mit eigener Praxis niederließ. Zusätzlich erhielt ich die Weiterbildungsermächtigung und bilde seitdem junge Ärzte mit aus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich persönlich bedeutet Erfolg, Spaß am Beruf zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war, daß ich gern arbeite, viel arbeite und selbst Kinder habe. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich nehme regelmäßig an den verschiedensten Fort- und Weiterbildungen zu teilweise sehr speziellen Themen teil. Dafür fahre ich auch direkt vor Ort und suche das persönliche Gespräch mit den Experten. In meinem Beruf ist es außerdem so, daß jeder Tag etwas Neues bringt, neue Erkenntnisse über Dinge, die ich vorher nicht so sah. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ja, das ist auf jeden Fall so. Ich war achtzehn Jahre verheiratet, mein Mann hatte praktisch den gleichen Beruf wie ich, und trotzdem war ich allein verantwortlich für alles, was Kinder und Haushalt betraf. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Prof. Patzer, Chef der Medizinischen Akademie Erfurt, prägte mich durch sein Fachwissen, sein Allgemeinwissen, seinem Fleiß und auch durch seine Menschlichkeit. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahre ich täglich durch meine kleinen Patienten, von meinen Mitarbeitern und zahlreichen ehemaligen Kollegen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein großes Problem, vor allem für junge Mütter mit kleinen Kindern, ist der enorme Zeitaufwand, den ein niedergelassener Arzt, egal welcher Fachrichtung, heute tagtäglich für seinen Beruf aufbringen muß. Ich selbst bin fast täglich zwölf Stunden in meiner Praxis. Hinzu kommen die monatlichen Bereitschaftsdienste. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter spielen eine ganz wichtige Rolle. Sie sind dafür verantwortlich, daß der störungsfreie Praxisablauf gewährleistet ist, und der beginnt beim freundlichen Empfang der oft gestreßten Mütter mit ihren kranken Kindern. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sie müssen sauber, ordentlich und fleißig sein. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich nehme meine Mitarbeiter mit zu Fortbildungen, beteilige sie auch direkt am Erfolg der Praxis und lege großen Wert auf ein gutes Betriebsklima. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich glaube, sie schätzen meine fachlichen Fähigkeiten und meinen persönlichen Einsatz. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das war schwieriger, als die Kinder klein waren. Heute nutze ich meine knapp bemessene Freizeit für sportliche und kulturelle Aktivitäten und schöpfe daraus neue Kraft. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte unbedingt einen Beruf ergreifen, der einem auch wirklich Spaß macht, den man sich erträumt hat. Es ist wichtig, daß man gern zur Arbeit geht. Das wünsche ich auch meinen Kindern.

Ich konnte mir meinen Traum verwirklichen, weil ich konsequent war Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte noch lange fit bleiben Ihr Lebensmotto? Das Leben genießen, solange es geht

✶ Amann Friedrich, KommR. Ing.

● Zur Person

Beruf. Elektrotechniker Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter Tätig bei PROTEC Steuerungen + Prozeßtechnik GmbH., 6800 Feldkirch, Studa 1a Geboren-Datum, Ort 17 Februar 1950, Schlins Familienstand Verheiratet mit Andrea, geb Summer Eltern: Ella und Fritz Mitgliedschaften Freiheitliche Partei, von 1994 bis 1996 Obmann des Ringes Freiheitlicher Wirtschaftstreibender in Vorarlberg Hobbies Schifahren, Lesen, Musik hören Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: 1992 bis 1995 Sektionsobmann-Stellvertreter für Gewerbe und Handwerk, 1995 bis 1996 Vizepräsident der Vorarlberger Wirtschaftskammer, seit 2000 Kammerrat der Wirtschaftskammer Österreich, seit 2004 Bundes-Spartenobmann-Stellvertreter der Sparte Handwerk und Gewerbe in der WKO sowie Mitglied des WKO-Präsidiums, seit 1993 Mitglied des Vorarlberger Landtages, 1999 zum Vizepräsidenten des Landtages gewählt, seit 2004 Klubobmann der Vorarlberger Freiheitlichen

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich stamme aus einfachen Verhältnissen und wuchs als jüngstes von fünf Kindern auf. Meine Eltern ermöglichten mir, die HTL für Elektrotechnik in Bregenz zu absolvieren, wofür ich ihnen noch heute dankbar bin Ich wurde schon sehr früh - mit 19 Jahren - Vater Um Geld zu verdienen, arbeitete ich noch während meines Präsenzdienstes bei der im Bereich der Hochspannungstechnik tätigen Firma Baur in Sulz Ich war schon damals verantwortlich für die Konstruktion und den Bau des ersten Kabelmeßwagens der Welt, der auch heute noch verwendet wird In weiterer Folge wechselte ich als Techniker zur Firma Georg Ludescher, einem kleinen Unternehmen im Bereich Steuerungsbau, Installationen und Industrieservices Innerhalb kürzester Zeit wuchs das Unternehmen von acht auf 32 Mitarbeiter heran Es folgten Tätigkeiten bei den Unternehmen Elsbar und Hilti. 1986 gründete ich gemeinsam mit Herrn Ernst Leierer die PROTEC Steuerungen + Prozeßtechnik GmbH Unsere Idee war, als verlängerte Werkbank für die Industrie im Schaltanlagenbau zu fungieren Nach drei Jahren beschäftigten wir bereits mehr als zwölf Mitarbeiter und beschlossen, einen neuen Standort zu errichten. Als mein Geschäftspartner sehr früh verstarb, war ich plötzlich auf mich alleine gestellt. Sowohl die Höhe der Kredite als auch die nunmehr alleinige Verantwortung war sehr hoch Heute bieten wir mit 27 Mitarbeitern komplexe Problemlösungen im Anlagenbau für Industrie-, klein-, groß- und mittelständische Betriebe Wir planen und konstruieren elektrische Steuerungen für Industrieroboter, Fertigungsstraßen und Kransysteme, aber auch für komplette Betriebsautomatisierungen, wie etwa im Maschinenbau, Kunststoff-, Beton- und Kieswerkbereich

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, und ich bin stolz auf das, was ich in meinem Leben erreicht habe Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Vor allem die soziale Kompetenz, die mir vom Elternhaus mitgegeben wurde, aber auch der Umstand, aus einer einfachen Arbeiterfamilie stammend, schon sehr früh in jungen Jahren eine Familie ernähren zu müssen Was anfangs bitter notwendig war, nämlich zwei Fulltime-Jobs gleichzeitig auszuüben, ist heute Normalität geworden Für mich gab es aber immer nur den Blick nach vorne Die Tatsache, Verantwortung zu übernehmen, hatte sicherlich auch einen großen Einfluß, da ich so dazu gezwungen wurde, mir Gedanken darüber zu machen, wie ich die Zukunft sicher gestalten kann Es ist mir wichtig, stets beste Qualität abzuliefern. Dabei stelle ich an mich selbst die höchsten Anforderungen Auch meine allerersten Chefs, die Herren Baur und Ludescher, trugen in hohem Maße zu meiner Persönlichkeitsbildung bei Nicht zuletzt waren es aber auch mein Ehrgeiz und mein Fleiß, die mich dahin brachten, wo ich heute stehe Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich weiß nie, was mich täglich erwartet, bin aber stets bereit, mich jeder Herausforderung zu stellen Größtenteils treffe ich Bauchentscheidungen Ich sehe auch kein Problem dann, eine falsche Entscheidung zu korrigieren Das ist Teil eines ständigen Lernprozesses Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Die bloße Imitation sehe ich als den falschen Weg. Es hat fatale Folgen, seine Kunden für dumm zu verkaufen Diese durchschauen Plagiate schnell Im Abschauen und Weiterentwickeln liegt meiner Meinung nach die Wahrheit. Die Lösung muß stets mit einer Innovation oder einer Verbesserung verbunden sein Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich bezeichne Herrn Georg Ludescher als meinen unternehmerischen Ziehvater Mit ihm erlebte ich, wie ein Unternehmen in kürzester Zeit expandierte Sein Wirken in der Wirtschaftspolitik hat anscheinend auf mich abgefärbt 1983 wurde ich Vizepräsident der Vorarlberger Wirtschaftskammer Heute bin ich als Mitglied des Präsidiums tätig, seit 18 Jahren im Vorarlberger Landtag und seit 2004 Klubobmann der Freiheitlichen Partei Vorarlberg Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Es macht mich stolz, daß Lehrlinge von mir Universitätsabsolventen wurden. Auch meine Mitarbeiter vermitteln mir immer wieder das Gefühl, in einem einzigartigen Unternehmen tätig zu sein Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Automatisierung und Globalisierung stehen in einem unmittelbaren Zusammenhang Vor der Globalisierung wurde automatisiert, bis erkannt wurde, daß die Arbeitskräfte im Osten immer noch billiger sind als jeder Roboter Daraus entstand das Problem der Wegrationalisierung der Arbeitsplätze Bis heute haben wir es nicht verstanden, daß auch die einfache Handarbeit unbedingt erhalten werden muß, denn ohne das handwerkliche Geschick können Innovationen in der Automatisierungstechnik nicht vollbracht werden Diesen Zwiespalt erachte ich als ungelöst Nicht jeder kann eine akademische Ausbildung absolvieren Der Lehrling hat noch nicht jenen Stellenwert erreicht, den er unbedingt erlangen muß. Wir sollten aufhören, Lehrlinge von oben herab zu behandeln, und sie statt dessen als Fachstudenten betrachten, die in der Ausbildung gleichgestellt werden Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Hauptrolle Ich betrachte mich als jene Person, welche lediglich die Infrastruktur und zu einem gewissen Maß den Marktanteil zur Verfügung stellt Ich treffe meine Entscheidungen, indem ich zuerst an meine Mitarbeiter denke und erst dann an mich Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Bei der Lehrlingsauswahl zum Beispiel anhand eines Wissenstests und eines zweitägigen Praktikums Ich verlasse mich dabei gerne – neben dem Testergebnis – auch auf die Meinung meiner Mitarbeiter und auf mein Bauchgefühl Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Mit Transparenz Die Mitarbeiter sind in alle Entscheidungen involviert und stets über die finanzielle Situation informiert Sie kalkulieren die Projekte selbst und erleben so auch direkt deren Erfolg Weiters pflegen wir ein sehr persönliches Verhältnis Mit dieser Vorgehensweise war ich bisher sehr erfolgreich, da wir so gut wie keine

Fluktuation haben. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Flexibilität, Know-how und Erfahrung für den größtmöglichen Kundennutzen, sowie die rasche Auftragsbearbeitung, die es uns erlaubt, unsere Liefertermine einzuhalten. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Wir sind uns bisher bei keinem einzigen Kunden in die Quere gekommen. In der Höchstphase der Globalisierung wurde auch unsere Branche von einem regelrechten Preisdumping nicht verschont, welches sich aber im Laufe des letzten Jahres wieder verflüchtigte. Da wir Maschinen für die Konsumgüterfabrikation erstellen, spielen die Qualität, der Service und auch die Geschwindigkeit eine wesentliche Rolle. Kein Betrieb akzeptiert einen ständigen Ausfall seiner Maschinen und möchte auch auf einen raschen Service nicht verzichten. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Leider nicht immer erfolgreich. Meine erste Ehe scheiterte daran, daß ich Berufliches nicht von Privatem trennte. Nach 25 Ehejahren bemerkten wir, daß die Spannung fehlte, und beschlossen, uns zu trennen. Diese Entscheidung hatte aber auch ihr Gutes. Meine Ex-Frau ist zur Hälfte am Unternehmen beteiligt und nach wie vor leitend im Betrieb tätig. In meiner jetzigen zweiten Ehe achte ich mehr auf die Trennung von Firma und Privatleben, da ich denselben Fehler kein zweites Mal begehen möchte. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Die Arbeit darf im Leben nicht die höchste Priorität erlangen, sollte aber dennoch im Mittelpunkt der erstrebten Ziele stehen. Meine Generation arbeitete, um zu leben, die Leute von heute leben vermehrt, um - wenn notwendig - zu arbeiten.

✱ Amon Karl Mag.

● Zur Person

Funktion: Chefredakteur Aktueller Dienst Fernsehen. Tätig bei: ORF., 1136 Wien, Würzburggasse 30. Geboren - Datum, Ort: 31. Dezember 1949, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Christa Vogt. Eltern: Hermine und Karl. Schöpferische Akte: Artikel in den Bereichen Wirtschaft und Soziales in Fachpublikationen und Tagespresse etc., Buchbeiträge, Reiseberichte über den asiatischen Raum, Artikel über die Internetherausforderungen an die Radiobetreiber. Mitgliedschaften: European Broadcasting Union EBU - gewähltes Mitglied der News Group der Europäischen Radiochefredakteure (bis Ende 2006). Hobbies: Schifahren, Skitouren, Bergwandern, Joggen, Tennis, Kunst und Kultur, Musik (Klassik), Kino, Theater, Lesen, Reisen, Kochen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Dozent am Internationalen Journalismus Zentrum, Abteilung für Telekommunikation, Information und Medien der Donauuniversität Krems (seit 2001).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bin ein „österreichischer Multikultureller". Nach meiner Geburt in St. Pölten übersiedelte meine Familie nach Vorarlberg und nachdem ich die Volksschule absolviert hatte, nach Kärnten, wo ich die Mittelschule besuchte. Ich wuchs als ältester von fünf Geschwistern in einer intakten Familie auf und erachte es als wesentlichen Aspekt meines heutigen Erfolges, daß unsere Eltern uns dazu animierten, gute Schulen zu besuchen, uns bald mit jenen Dingen konfrontierten, die sie selbst für wissens- bzw. fragenswert hielten und in uns Neugierde und Wissensdurst weckten. Geld war dabei nie und immer ein Thema - einerseits hatten wir Kinder nie das Gefühl, daß sich unsere Eltern etwas nicht leisten konnten, andererseits mußten wir jeden Groschen umdrehen, weil mein Vater mit einem kleinen Einkommen eine große Familie ernährte. Daher lernte ich Großzügigkeit, verbunden mit der Notwendigkeit zu sparen, kennen. Wir wurden von unseren Eltern dazu ermutigt, die Welt kennenzulernen, vor allem Sprachen zu lernen, und wurden zur Selbständigkeit erzogen. Seit ich 14 Jahre alt war arbeitete ich in den Ferien in den verschiedensten Firmen in Österreich und Deutschland. Nach der Matura leistete ich den Präsenzdienst ab und begann 1971 das Studium der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften in Wien, das ich 1976 abschloß. In der Zwischenzeit hatte ich drei Vierteljahrespraktika bei Siemens Deutschland absolviert, bei profil und Extrablatt gearbeitet und beim ersten Hausfernsehen Wiens bzw. an Videoproduktionen mitgewirkt. 1977 war ich als freier Mitarbeiter in der ORF-Parlamentsredaktion tätig und trat 1978 als Volontär in die Wirtschaftsabteilung der AK Niederösterreich ein, wo ich bei meiner Mitarbeit an einer Wirtschaftszeitung viel innenpolitisches Wissen sammeln konnte. 1980 absolvierte ich die Business School of Economics in Folkstone, Großbritannien; wesentlich waren auch meine Aufenthalte im zentralasiatischen Raum. Ab 1981 war ich für die ORF- Wirtschaftsredaktion tätig, wo ich im Rahmen der „Zeit im Bild" und des Wirtschaftsmagazines „Schilling" arbeitete. 1986 wechselte ich zur ZiB 1 in den Bereich Innenpolitik. Ein Jahr später wurde ich stellvertretender Leiter der ZiB 2, an deren Reform ich mitwirkte; in dieser Zeit entwickelte ich auch den „Runden Tisch". Dann war ich als Chefredakteur der Radio-Information tätig, arbeitete in diesem Bereich mit 54 fix angestellten und rund 100 freien Mitarbeitern zusammen und verwaltete ein Budget von damals 200 Millionen Schilling. Mein Aufgabengebiet erstreckte sich auf die Sender Ö1, die ORF Regionalradios, das Hitradio Ö3, den deutschsprachigen Teil von FM 4 und den aktuellen Teletext und ORF-Online. Außerdem gründete ich im Online-Bereich das erste ORF Internet-Radio. Im Jänner 2007 wurde ich zum Chefredakteur Aktueller Dienst des ORF-Fernsehens bestellt. In meine Verantwortung fallen alle Nachrichtensendungen der „Zeit im Bild" inklusive ZiB-Flashes, ZiB 20 und ZiB 24, außerdem die Informationssendung „Heute in Österreich", das Parlamentsmagazin „Hohes Haus" und Diskussionssendungen wie die „Pressestunde" und „Im Zentrum".

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich gleichzusetzen mit hoher Lebensqualität und, damit einhergehend, umfassender Zufriedenheit. Die berufliche Zufriedenheit hängt stark davon ab, etwas gesellschaftspolitisch sinnvoll Gestaltendes zu tun. Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Sinne meiner Definition würde ich mich als erfolgreich bezeichnen, weil mir sehr selten etwas einfällt, das ich noch lieber täte als meinen Beruf. Mein Ziel, hohe Lebensqualität und Zufriedenheit in allen Belangen zu erreichen, konnte ich schon heute weitgehend erreichen - und zwar gepaart mit ungebrochener Neugier. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Summe meiner Erfahrungen bedingte mein gesundes Selbstbewußtsein. Ich verfolgte, ohne viel über die Risiken nachzudenken, immer jene Ziele, die mir erstrebenswert erschienen. Neugierde und Selbstbewußtsein, also Selbstwertgefühl, verstehe ich in diesem Zusammenhang nicht als Präpotenz, obwohl ich das Wort „Demut" nicht schätze. Ich verfüge über soziale Intelligenz und die Fähigkeit, mich meinen Kollegen gegenüber partnerschaftlich-fördernd zu verhalten. Ich halte mich für kreativ, bin ein guter Analytiker, spontan, aber risikobewußt und denke ökonomisch. Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags? Je größer ein Problem zu sein scheint, desto ruhiger werde ich. Ich analysiere Probleme zuerst und suche dann nach Möglichkeiten, zur bestmöglichen Lösung zu kommen, dabei gehe ich sehr systematisch und logisch vor. Ich bin ein Teamarbeiter, der

lieber einmal zu viel fragt, ob er mit seiner persönlichen Einschätzung richtig liegt. Im allgemeinen gibt es jedoch keine „Faustregel", wie ich Probleme bewältige - die Fülle der täglich an mich gestellten Herausforderungen verlangt generell nach raschen und richtigen Entscheidungen. Es gibt wenige Situationen, über die ich nicht spontan eine Meinung habe, die stabil, aber nicht unverrückbar ist. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Rückblickend gesehen war wahrscheinlich die Entscheidung, in Wien Wirtschaftswissenschaften zu studieren und dann den journalistischen Weg einzuschlagen, die beste meines Lebens. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich komme aus einer Arbeiterfamilie, trotzdem ermöglichten meine Eltern meinen Geschwistern und mir Matura, Studium und damit in weiterer Folge eine erfolgreiche Karriere. Ich entwickelte durch meine Erziehung einen kritischen, offenen Seins-Blick und dulde daher keine Halbwahrheiten, gebe mich nicht mit Scheinantworten zufrieden. Ich lernte „nein" zu sagen und selbst Jobs abzulehnen, die finanziell lukrativ waren, wenn ich dadurch Lebensqualität eingebüßt hätte. In diesem Zusammenhang hat das plakative Schlagwort „Nicht wir sollen dem Geld dienen - das Geld soll uns dienen" seine volle Berechtigung. Ich hatte einige Mentoren, die in meiner beruflichen Laufbahn eine wichtige Rolle spielten, darunter Dr. Manfred Jochum und Gerhard Weis, unter dessen Leitung ich Chefredakteur des ORF-Landesstudios Wien und schließlich des Hörfunks wurde. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege großen Wert darauf, mit intelligenten Menschen zusammenzuarbeiten, mit Persönlichkeiten, die klug, witzig und humorvoll sind und über einen gewissen Charme verfügen. Die beste Voraussetzung für gute Zusammenarbeit ist die Fähigkeit, penibel zu sein und trotzdem Spaß an seiner Tätigkeit zu haben, vor allem aber über sich selbst lachen zu können und nicht alles todernst zu nehmen. Sobald ich eine neue Position übernehme, führe ich mit allen Mitarbeitern dieser Abteilung ein Gespräch, um einen Eindruck von den fachlichen und menschlichen Qualitäten zu gewinnen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau spielt bei meinem Erfolg eine tragende Rolle. Durch meine Partnerschaft mit ihr erfahre ich jenen Ansporn und die kreative Herausforderung, die mich zu einem erfolgreichen Menschen im Sinne meiner Definition macht. Sie ist in meiner Gesamtentwicklung neben meiner Familie, die mich in meiner Kindheit und Jugend prägte, nicht mehr wegzudenken. Unsere Beziehung gibt mir Kraft und ist eine wesentliche Energiequelle. Beruf und Privatleben sind zwei Bereiche, die ich eigentlich nicht trennen kann, viel eher ergänzen sie einander. Ein in sich ruhender Mensch hat einen harmonischen Privatbereich und ein zufriedenstellendes Berufsleben. Wenn beides intakt ist, hat man Erfolg. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** So schwierig dies auch scheinen mag, wesentlich ist es herauszufinden, was man wirklich will, woran man Spaß hat, was der Beruf ist, von dem man sich vorstellen kann, ihn sehr lange mit großer Freude auszuüben. Wenn man sich keine eindeutige und ehrliche Antwort auf diese Frage geben kann, sollte man zumindest seine Möglichkeiten auflisten und Tätigkeiten herausfinden, die in den persönlich favorisierten Bereich fallen. Man sollte diese Wahl mit Kopf und Herz treffen und sie nicht von den kolportierten Chancen am zukünftigen Arbeitsmarkt abhängig machen. Sobald man seinen Traumberuf definiert hat, gilt es die dazu notwendige Ausbildung zu absolvieren, die zwar keine zwingende Voraussetzung für Erfolg ist, mit Sicherheit aber - vor allem durch die Erfahrung, die man dadurch sammelt - erfreuliches Beiwerk darstellt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Wahrscheinlichkeit, daß ich dem ORF erhalten bleibe, ist aus meiner Sicht eine sehr hohe; ich kann mir aber auch sehr gut vorstellen, in branchennahen Bereichen Führungsaufgaben wahrzunehmen. **Ihr Lebensmotto?** Die Neugierde bewahren!

✱ Andrä Erwin Prof. em.

● Zur Person

Beruf: Industriedesigner. **Funktion:** Emeritierter Professor. **Geboren - Datum, Ort:** 20. Mai 1921, Dresden. **Familienstand:** Verheiratet mit Hertha. **Kinder:** Barbara (1952) und Horst (1956). **Mitgliedschaften:** Gesellschaft für Bürgerrecht und Menschenwürde. **Hobbies:** Klassische Musik, Lesen, Kultur in ihrer Vielfalt, Sauna.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Ausbildung zum Modellbauer in Dresden, arbeitete in der Folge in einem renommierten Modellbaubetrieb und leitete zuletzt die Modellschlosserei, bevor ich den Beruf aufgab, um 1947 ein Studium an der Hochschule für Werkkunst Dresden aufzunehmen. Ab 1951 war ich als Oberassistent in der Lehre tätig. Es entwickelte sich unter meiner Leitung ein leistungsstarkes Seminar Spielmittelgestaltung, und ich wurde mit der Wahrnehmung einer Dozentur an der Kunsthochschule Dresden beauftragt. Meine Karriere erfuhr mit der Reorganisation der Kunsthochschulen und Fachschulen in der DDR einen Einschnitt. Die angewandten künstlerischen Ausbildungszweige wurden von der Kunsthochschule Dresden an die HBK Berlin/Weißensee verlegt. Ich ging 1952 nach Berlin, führte meine Arbeit am Institut für Angewandte Kunst bis 1956 fort und knüpfte Verbindungen zum Institut für Lehrmittel der Volksbildung. 1956 übernahm ich als Leiter die neu gegründete Hauptverwaltung Spielwaren im Ministerium für Leichtindustrie der DDR. Hier eröffneten sich mir neue Möglichkeiten, die Spielmittelgestaltung zur Unterstützung und Förderung kindlicher Bildung und Erziehung durch unmittelbares Einwirken auf die Produktion voranzubringen. Nach Auflösung dieser Hauptverwaltung war ich in verschiedenen Positionen der Wirtschaft tätig, zuletzt zwei Jahre als Direktor des Instituts für Spielzeug in Sonneberg. 1964 wurde ich an die Burg Giebichenstein Hochschule für Industrielle Formgestaltung Halle berufen, erhielt eine Professur für Holz- und Spielmittelgestaltung und wurde zum Rektor gewählt. Diese Funktion übte ich bis 1971 aus. In dieser Zeit entwickelte sich die Hochschule zu einer der international führenden Ausbildungsstätten für Industriedesign. Ich baute 1965 den von mir gegründeten Fachbereich Spielmittelgestaltung auf, ein Novum an Hochschulen, auch international. 1978 wurde ich zum ordentlichen Professor für Industrie- und Spielmitteldesign berufen. 1986 wurde ich emeritiert. In der Folgezeit bestimmte wissenschaftliche Arbeit zum Spielmitteldesign den Alltag, auch hielt ich Weiterbildungskurse für Designer in der VR Vietnam. Während meiner beruflichen Laufbahn arbeitete ich kontinuierlich im Verband Bildender Künstler der DDR. Mehrere Jahre war ich Vizepräsident für die Bereiche Industrieformgestaltung und Kunsthandwerk. Ebenso prägend für meine Entwicklung war die internationale Arbeit im Rahmen des Austauschs der Hochschulen, über den Internationalen Designerverband sowie über den Internationalen Rat für Kinderspiel und Spielzeug.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Genugtuung über Erreichtes, zugleich ist Erfolg die Basis, Neues zu erkunden und in Unbekanntes vorzustoßen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich mich am oben genannten Maßstab messe, ja. Der von mir gegründete Fachbereich hat

sich erfolgreich etabliert und besteht nun seit 42 Jahren. Weitere Belege sind inhaltlich anspruchsvolle Forschungs- und Entwicklungsarbeiten, vertragsgebunden für die Industrie, die Überführung vielfältiger Arbeits- und Studienergebnisse in die Produktion; den neuen Fachbereich absolvierten mit Erfolg bis 1990 über 80 Studenten aus fünf Ländern, hohe staatliche, gesellschaftliche und internationale Auszeichnungen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine solide schulische Grundbildung sowie die exzellente Berufsausbildung bilden das Fundament. Ausschlaggebend war dann, daß ich darauf aufbauend ein Ziel für mich fand, das nicht alltäglich war, daß ich den Mut hatte, schwierige und komplizierte Dinge anzugehen, und Kamerensprünge stets als Mittel zum Zweck sah. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Für mich ist Originalität entscheidend. Ich wollte nie Arbeitsergebnisse bringen, die auch hundert andere erbringen können. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Am Anfang war dies der Juniorchef meines Lehrbetriebes. An der Hochschule hatte ich verschiedene geistige Paten: Prof. Mart Stam, Prof. Dr. Rudolf Neubert, Prof. Winde, Prof. Högner und Ludwig Renn. **Welche Rolle spielten die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie hatten einen sehr großen Anteil. Wichtig waren dabei die schöpferischen Impulse, die beiderseitig ausgelöst wurden. **Nach welchen Kriterien wählten Sie Mitarbeiter aus?** Neben guten Zeugnissen mußte für mich erkennbar sein, daß sie geistig schöpferisch denken und gestalten konnten, Ideen hatten und unzufrieden waren mit der gegebenen Situation in bezug auf Bildung, Spiel und Spielmittel. **Wie motivierten Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich stellte anspruchsvolle, herausfordernde Aufgaben. Sie mußten das Gefühl haben, sie werden als selbständige Persönlichkeiten akzeptiert und sind nicht nur ein Rädchen im Getriebe. **Wie vereinbarten Sie Beruf und Privatleben?** Das war nicht einfach. Meine Familie hatte es nicht leicht mit mir und dem mehrmaligen, arbeitsplatzbedingten Wohnortwechsel. Jährlich zahlreiche Dienstreisen im In- und Ausland und lange Arbeitstage beeinträchtigten die Lebensweise erheblich. Deshalb erlebten wir die gemeinsame Zeit an den Wochenenden und im Urlaub sehr intensiv. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll sich nie leichte Ziele stecken. Wichtig ist eine gute Grundausbildung, auf geistigem, musischem und handwerklichem Gebiet. Man muß sein ganzes Leben lang bereit sein, zu experimentieren und dazuzulernen. Und letztendlich ist das Streben nach Geld zwar wichtig, aber eben nicht alles im Leben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte geistig fit bleiben und erleben, wie sich meine Ziele verwirklichen. Im regen Gedankenaustausch mit Kollegen fördere ich weiterhin meine Kreativität. **Ihr Lebensmotto?** Es gibt mehrere, zum Beispiel: Vertrauen gegen Vertrauen - und es nie mißbrauchen, und: Neues wagen und Verantwortung tragen.

✱ Angerer Ferdinand

● Zur Person

Funktion: Kustos. Tätig bei: Museum der Stadt Schwaz, 6130 Schwaz, Burggasse 55, Schloß Freundsberg. Geboren - Datum, Ort: 17. Dezember 1945, Zams. Familienstand: Verheiratet mit Reingard. Kinder: Christian (1972) und Andreas (1980). Eltern: Josef. Ehrungen: Silbernes Ehrenzeichen der Kolpingfamilie für besondere Dienste, 25 Jahre Tiroler Laienspielerverband. Mitgliedschaften: Kolpingfamilie Schwaz, Wirtschaftsbund. Hobbies: Theater spielen und Regie führen, Sport, Wandern, Fitneß. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Pächter der Burgschenke Schloß Freundsberg.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß von Volks- und Hauptschule in Schwaz absolvierte ich die damalige zweijährige städtische Handelsschule und war anschließend, von 1961 bis Jänner 1969, in einem Eisenwarengeschäft in Schwaz tätig. Die letzten Jahre fungierte ich als Büroleiter und trug die alleinige Verantwortung für das Geschäft. Anschließend hatte ich zweieinhalb Jahre die Geschäftsführung des Kolpinghauses Schwaz inne. Dieses Haus betrieb ein Lehrlingsheim und eine große Mittagsausspeisung. Nachdem die Ausspeisung eingestellt worden war, wechselte ich in den Außendienst der Firma Persil, wo ich bis 1974 tätig war. Nach der Gründung einer Familie war der Außendienst nicht mehr die geeignete Tätigkeit für mich, und so wechselte ich zu einem Steuerberater in Hall, wo ich bis Ende August 1975 im Büro beschäftigt war. Im Anschluß daran begann ich im Museum der Stadt Schwaz zu arbeiten. Ich war anfangs für die Restaurierung und den Umbau des Museums zuständig, was eine große Herausforderung für mich darstellte. Im Laufe der Zeit wurde ich mit immer mehr Aufgaben betraut, mein Verantwortungsbereich wurde zusehends größer, und zugleich wurde ich auch Pächter der im Schloß befindlichen Burgschenke. In den letzten Jahren wurde ich Kustos des Museums. Meine Frau unterstützt mich bei all meinen beruflichen Aufgaben sehr.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich persönlich, das Museum der Stadt Schwaz so umgebaut zu haben, daß es sehr guten Anklang findet. Auch Kunstkenner, die von weit her kommen, loben den Umbau und die Restaurierung, und darauf bin ich schon sehr stolz. Die Realisierung des Umbaus war nicht immer einfach, auch aufgrund der schwierigen Zufahrt. Auch Alter und Enge des Turmes erschwerten das Vorhaben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin stolz auf das, was ich geschaffen habe, aber ich sehe mich nicht unbedingt als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich kann sehr gut mit Menschen umgehen und habe ein gutes Verhältnis zu den verschiedenen Ansprechpartnern der Stadt Schwaz. Des weiteren bin ich sehr zielstrebig, und es gelingt mir, meine Ziele konsequent zu verfolgen und mich für meine Visionen einzusetzen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wenn die Gäste des Museums lobende Worte für den Umbau und die Restaurierung finden, dann freut mich das sehr. Es kommen sehr viele Besucher ins Museum, auch von weit her. Auch von seiten der Stadt Schwaz wird meine Arbeit anerkannt. Es ist schon wichtig für mich, zu erfahren, daß das, was ich leiste, geschätzt wird. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Für mich gibt es eigentlich keine Trennung zwischen Beruf und Privatleben. Ich arbeite eng mit meiner Frau zusammen, und wir leben in den Monaten April bis Oktober in einer Dienstwohnung im Schloß. Wir haben aber auch in der Stadt selbst noch eine Wohnung, was für mich sehr wichtig ist, besonders da ich ja später in der Pension nicht mehr für das Museum zuständig bin. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Vorrangiges Ziel ist die Fertigstellung der Museumsumgestaltung, die noch ein bis zwei Jahre in Anspruch nehmen wird. Ich möchte auch die aufgebaute Werbestrategie weiterhin fortsetzen und den Kreis schließen - der Raum Achensee ist noch nicht abgedeckt. Schlußendlich möchte ich noch eine Saison anhängen, um die Ergebnisse meiner Arbeit noch erleben zu können. Die Reaktion der

Außenstehenden wundert mich manchmal, da sie es für außergewöhnlich halten, daß ich noch nicht in Pension gehe. Aber ich bin noch gesund, und meine Arbeit hier oben im Schloß macht mir sehr viel Spaß.

✱ Angerer Peter

● Zur Person

Beruf: Juwelier, Gold- und Silberschmiedmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Goldschmied Peter Angerer, 1120 Wien, Schönbrunnerstraße 154/19. Geboren - Datum, Ort: 14. Juni 1948, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Sylvia. Eltern: Anna und Friedrich. Hobbies: Radfahren, Wandern, Modelleisenbahn.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule begann ich 1962 eine dreieinhalbjährige Lehre zum Juwelier, Gold- und Silberschmied in einem mittleren Betrieb, die ich 1966 erfolgreich beendete. Ich verblieb bis 1972 in der Lehrfirma und bestand 1971 die Meisterprüfung. Ab 1972 arbeitete ich beim Juwelier und Designer Sven Poltenstern in Hietzing, ehe ich mich 1983 selbständig machte. Ich arbeitete aber weiterhin als Freiberufler für die Firma Poltenstern und andere Juweliere. 1989 begann ich für den Juwelier Wagner in der Wiener Innenstadt zu arbeiten, neben meinen anderen Verpflichtungen bei diversen Firmen dauerte die Zusammenarbeit sieben Jahre. 1996 mietete ich mir ein kleines Lokal in der Schönbrunnerstraße und arbeitete dort in meinem eigenen Atelier. Meine freiberuflichen Tätigkeiten bei Poltenstern und Wagner behielt ich bei. Ich fertige Schmuck wie Ketten, Ohrringe, Ringe etc., nach eigenen oder vorgegebenen Designs an. Reparaturen nehme ich eher seltener in Auftrag. Je nach Wunsch der Kunden fertige ich meine Schmuckstücke meist in Gold und Platin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mein Erfolg ist, daß ich mit meiner Arbeit zufrieden bin und gutes Geld damit verdienen kann. Natürlich liegt der größte Erfolg für mich in der Zufriedenheit meiner Kunden mit den Schmuckstücken, die ich nach ihren Vorstellungen anfertige. Sehen Sie sich als erfolgreich? Wenn mir bestimmte Werkstücke besonders gut gelingen, bin ich mit meiner Arbeit sehr zufrieden. Ich fühle mich auch erfolgreich, weil ich relativ früh in die Selbständigkeit gefunden habe und mein eigener Herr bin. Den Schritt in die Selbständigkeit habe ich niemals bereut. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Präzision und Genauigkeit machen sich in meinem Beruf natürlich bezahlt. Ich arbeite allein und kann nur mit Qualität und nicht mit Quantität dienen. Finanziell hat sich meine Arbeit jedenfalls immer gelohnt. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Vorbild und Förderer war Herr Prof. Sven Poltenstern. Er ist Designer, und sein Schmuck nach eigenen Entwürfen wurde hoch anerkannt. Seine Schmuckstücke haben ihre eigene Linie und sind unter Kennern als exklusive Poltenstern-Produkte sehr geschätzt. Auch menschlich war er immer mein Vorbild. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Mein Privatleben kommt nie zu kurz. Es kann vorkommen, daß ich durch Administratives zu Mehrarbeit, eventuell auch einmal an einem Sonntag, gezwungen bin. Dafür nehme ich mir aber auch an Wochentagen Zeit für Freizeitaktivitäten. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich verzichte auf Weiterbildung, da mein Beruf mehr mit Gefühl und dem Schaffen eines Stückes zu tun hat. Diese Ambitionen sind nicht erlernbar, die Routine habe ich mir in meinem langen Berufsleben schon längst angeeignet. Das Ausarbeiten einer Idee eines Kunden ist eher als künstlerisch zu bezeichnen, die Methoden zur Bearbeitung von Gold und Platin sind mir in Fleisch und Blut übergegangen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Jeder Berufsanfänger muß sich zunächst für einen Beruf entscheiden und dann trachten, durch Arbeit und Lernen das Bestmögliche daraus zu machen. Mit der Matura wird einem heute die Berufswahl erleichtert. Auch ein guter Handwerker braucht eine gute Allgemeinbildung - es ist immer sinnvoll, nach der Matura ein Handwerk zu erlernen. Die Handwerker dürfen nicht aussterben. Auch als Handwerker hat man gute Chancen, permanentes Lernen und das Streben nach Vervollkommnung sind aber wichtig. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich bin jetzt 59 Jahre alt und kann mir vorstellen, daß meine beruflichen Aktivitäten genauso weitergehen wie bisher. Wie es mit meiner Pensionierung aussieht, ist mir noch nicht klar. Als Selbständiger muß ich mich erst genau informieren, ob und wann ich es mir leisten kann, in Pension zu gehen. Ihr Lebensmotto? Wichtig ist die Gegenwart.

✱ Angerer Siegfried

● Zur Person

Beruf: Gastwirt und Koch. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Gasthof Angerer-Wirt., 8600 Bruck an der Mur, Frauenberg 3. Geboren - Datum, Ort: 10. Mai 1955, Kapfenberg. Familienstand: Verheiratet mit Birgit. Kinder: Sascha (1983), Kerstin (1984), Nicole (1986), Marcel (1987), Kevin (1991) und Carmen (1993). Eltern: Rosa und Horst. Hobbies: Tiere, Eselzucht.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach absolvierter Lehre zum Koch und Kellner von 1978, führte mich mein Weg nach Tirol, wo ich als Saisonarbeitskraft berufliche Erfahrung sammelte. In dieser Zeit lernte ich auch meine heutige Frau kennen, und wir zogen gemeinsam zurück in die Steiermark, nach Ligist am Fuße des Hochschwab. Dort arbeitete ich als Geschäftsführer in einem Landgasthaus, und unser erster Sohn kam zur Welt. Ich verließ für ein Jahr das Gastgewerbe und versuchte in der Versicherungsbranche Fuß zu fassen, was allerdings scheiterte, und nach zwei weiteren Jahren als Gastronom versuchte ich wiederum als Handelsreisender die Sparte zu wechseln. Obwohl ich in diesem Metier sehr erfolgreich war, begann ich in Kapfenberg in einer Fleischerei zu arbeiten. 1991 machten wir uns in Kapfenberg mit unserem eigenen Gasthaus selbständig und kauften schließlich 2002 das heutige Gasthaus Angerer-Wirt, das wir seit dieser Zeit betreiben.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg habe ich, wenn ich Ziele umsetzen und erreichen konnte, die ich mir gesteckt habe. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja und nein. Wenn es mir wirtschaftlich möglich ist, meinen finanziellen Verpflichtungen nachzukommen, sehe ich mich sicher als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Hoher persönlicher Einsatz. Ich hatte nicht die finanziellen Möglichkeiten, Spitzenkräfte zu engagieren, um dadurch einen entsprechenden Bekanntheitsgrad zu erreichen, wie es viele unserer Mitbewerber praktizieren. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Da ich zeit meines Lebens ein Kampfer war, stellten Rückschläge, wie sie in jedem Beruf vorkommen, eher eine Herausforderung dar, weiterzumachen, als zu resignieren. Eine große persönliche Stütze war durch all

die Jahre sicherlich meine Frau, die mir bei mancher Entscheidungsfindung hilfreich zur Seite stand. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Da ich mich immer dem Gastgewerbe verbunden fühlte, führten letztendlich sämtliche meiner Entscheidungen mehr oder weniger zum Erfolg. Obwohl es immer wieder Rückschläge gab, bereue ich bis heute nicht eine Minute meiner bisherigen beruflichen Laufbahn. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Frau, die ich in Vorarlberg kennenlernte, hat mich immer unterstützt und meine Entscheidungen mitgetragen, obwohl sie anfangs eigentlich nicht sehr viel Begeisterung für das Gastgewerbe aufbringen konnte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich kann bis heute Gäste, die mich aus meiner Zeit in Kapfenberg kennen, in meinem Lokal begrüßen. Dies ist sicherlich die größte Anerkennung für einen Gastwirt. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Lehrlinge im Gastgewerbe wurden in neuerer Zeit mit so vielen Rechten ausgestattet, daß es für Gastronomen immer schwieriger wird, Personal auszubilden. Viele Jugendliche denken meist nur an ihre Rechte und nicht ihre Pflichten, was es in der Praxis sehr schwierig macht, Auszubildende im täglichen Betrieb zu integrieren. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir versuchen unseren Gästen über das ganze Jahr Spezialitäten zu bieten. Unsere Küche orientiert sich sehr stark an Angeboten der Saison, was immer eine optimale Frische der zubereiteten Artikel garantiert und, bedingt durch den Einkauf in unserer Nähe, die regionale Wirtschaft fördert. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Eine sehr schwierige Frage. Da es in der Gastronomie praktisch keinen Zusammenhalt der Wirte untereinander gibt und buchstäblich jeder sein eigenes Süppchen kocht, ist es auch für mich nicht einfach, mit meinen Konkurrenten in Kontakt zu treten. Gastronomen lassen lieber andere in die Pleite schlittern, um selbst vermeintlich mehr Geschäft zu machen, eine Einstellung, die ich nie teilen konnte und bis heute nicht kann. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich besuche immer wieder verschiedene Kochseminare, die von der Kammer oder der Tourismusregion Hochsteiermark veranstaltet werden. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Sollte sich jemand für eine Lehre zum Koch und Kellner entscheiden, ist es wichtig, auch seine Pflichten zu kennen und nicht immer nur auf seinen Rechten zu beharren. Wenn das berücksichtigt wird, bietet die Gastronomie sicherlich auch heute noch ein interessantes Betätigungsfeld mit guten Aufstiegschancen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist es, den Betrieb weiterhin erfolgreich zu führen und unsere Marktposition wenn möglich weiter zu festigen. Das ist in dem kleinen Ort, in dem wir angesiedelt sind und durch die Mitbewerber, mit denen wir den Standort teilen, oft leichter gesagt als getan.

✱ Angkawidjaja Tino Mag.

● Zur Person

Beruf: Rechtsanwalt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Rechtsanwalt Mag. Tino Angkawidjaja., 1010 Wien, Nibelungengasse 8/1/1-3. Geboren - Datum, Ort: 18. Juli 1973, Graz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Bettina Artner. Eltern: Dr. Kresna und Eveline. Hobbies: Golf.

● Karriere

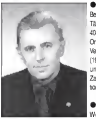
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Sacre Coeur in Graz und galt als schlechter Schüler. Meine Familie verhinderte, daß ich in der siebenten Klasse aufhörte und brachte mich 1992 zum Maturaabschluß. Nach der Matura drängte mich meine Mutter zum BWL-Studium, da sie meinte, daß das zu mir paßt. Dieses zog ich vier Semester durch. In diesem Studium gab es eine Rechtsprüfung, die in mir mein Interesse an Jus weckte. Ich absolvierte in drei Semester den ersten Abschnitt. Dann begann ich stundenweise in der Golfbranche zu arbeiten, daraus entwickelte sich ein Vollzeitjob. Eines Tages kam mein Großvater, Hermann Zimmermann, zu mir und stellte mir die entscheidende Frage, mir zu überlegen, was ich aus meinem Leben machen will. Falls ich mich wieder für das Studium entscheiden würde, bot er mir an, meinen damaligen Verdienst monatlich für die Dauer des Mindeststudiums weiter an mich zu zahlen. Da ich mich immer an Vereinbarungen hielt, begann ich sofort wieder mit dem Studium und zog dies konsequent durch. Ich verbrachte täglich von spätestens 8.00 bis 20.00 oder 21.00 Uhr meine Zeit an der Universität und beendete das den zweiten Abschnitt in vier Semestern, brauchte also ohne meine Arbeitsunterbrechung für das gesamte Studium trotz einiger Hindernisse nur sieben Semester. Nach dem Studium absolvierte ich mein Gerichtsjahr in Graz. Ich nahm, obwohl ich kein Richter werden wollte, den Rat an, mich als Übernahmswerber anzumelden, da ich nur auf diesem Weg auch in die Gerichtspraxis Einblick erhalten konnte, legte die notwendigen schriftlichen Prüfungen dafür erfolgreich ab und bekam die Verlängerung des Gerichtsjahres auf zwölf Monate. Dann kam die persönliche Ernüchterung. Ich bewarb mich bei zirka 200 Anwälten, wurde aber nur zu fünf Vorstellungsgesprächen eingeladen ohne ein konkretes Jobangebot zu erhalten. Ich ging daher wieder zu meinem Großvater, mit der Bitte um Finanzierung eines postgradualen Studiums in Salzburg, da ich ohne Zusatzausbildung schlechte Berufsaussichten hatte. Ich fuhr in der Folge jedes Wochenende nach Salzburg. Dort lernte ich nach drei Monaten meinen späteren Chef und heutigen Partner, Herrn Mag. Schmid, kennen. Ich warf ihm nachts in einem Lokal vor, daß die Anwälte einem keine Chance geben, zu zeigen, was man kann. Daraufhin bot er mir an, am folgenden Montag um 8.00 Uhr früh in seiner Kanzlei zu beginnen. Dies nahm ich war und arbeitete dort vier Jahre. Seit Mitte April 2007 bin ich selbständig, wir arbeiten nun als Regiepartner. Die Rechtsanwaltsanwärterzeit war eine harte Schule, weil ich kaum Freizeit und einen geringen Verdienst hatte. Ich halte sie aber für wichtig, da sich in dieser Zeit auch entscheidet, ob man für diesen Beruf auch geeignet ist. Meine Rechtsanwaltsprüfung legte ich mit nur sechs Wochen Prüfungsurlaub ab. Wesentlich war auch, daß ich immer wußte, in welchem Bereich ich tätig sein will. Mein Metier als Strafverteidiger und Familienrechtsexperte setzt den direkten Kontakt mit den Klienten und dem Gericht voraus. Ich lernte das dafür notwendige Wissen in meiner Ausbildungszeit, was in einer Kanzlei einer anderen Fachrichtung nicht möglich gewesen wäre.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist Zufriedenheit in all meinen Lebensbereichen. Ich denke, wenn man zufrieden ist, kommt alles andere, auch das Geld, automatisch. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich bin zufrieden. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es waren vor allem mein Großvater und Herr Mag. Schmid, die mir die Voraussetzungen für den beruflichen Werdegang ermöglichten. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die optimal Betreuung der Klienten. Ich erachte es als wesentlich, nicht auf die Uhr und auf das Geld schauen und für jeden Klienten auch als Mensch da zu sein. Ich erhalte Unterstützung von Werner Tomanek, einem der besten Strafverteidiger in Österreich, der mir Klienten schickt. Wichtig

ist speziell im Familienrecht, die Emotionen nicht ganz abzuschalten, da es um Menschenschicksale und Existenzen geht. Mein Grundsatz lautet, leben und leben lassen. Scheidungen würde ich nie auf dem Rücken der Kinder austragen. Mein Ziel ist es, daß sich die Partner auch nach der Scheidung in die Augen schauen können. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich lebe seit vier Jahren in einer Lebensgemeinschaft. Wir verstehen uns ausgezeichnet, meine Partnerin steht hundertprozentig hinter dem, was ich mache, und unterstützt mich aktiv. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Auch als junger Mensch darf man sich nicht von der Außenwelt beeinflussen lassen. Sobald man selbst entscheiden kann, soll man dies auch tun. Es nützt nichts, einen Weg zu gehen, um andere zufriedenzustellen, wenn es nicht der eigene ist. Dies setzt voraus, zu wissen, was man erreichen will, seine Fähigkeiten zu kennen und sich über die Berufsfelder, die einen interessieren, zu erkundigen. Wesentlich ist es, sich ein Ziel zu stecken und dieses auch konsequent zu verfolgen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein vorrangiges Ziel besteht darin, die Kanzlei aufzubauen. Später möchte ich die Möglichkeit haben, beruflich kürzer zu treten und mehr Zeit für mein Privatleben zu erlangen. Ihr Lebensmotto? Leben und leben lassen.

✱ Ardelt Rudolf G. o. Univ. Prof. Dr.



● Zur Person

Beruf: Universitätsprofessor. Funktion: Rektor. Tätig bei: Johannes-Kepler-Universität Linz, 4040 Linz, Schloß Auhof. Geboren - Datum, Ort: 27. Mai 1944, Bad Hall. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Margit. Kinder: Nastasja (1975) und Joachim (1980). Eltern: Rudolf und Irmgard. Schöpferische Akte: Zahlreiche wissenschaftliche Publikationen. Hobbies: Wandern

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das humanistische Gymnasium in Linz und studierte anschließend Geschichte und Germanistik in Wien und Salzburg. 1969 schloß ich mein Studium mit dem Doktorat ab. Ab 1969 arbeitete ich als Universitätsassistent am Institut für Geschichte der Universität Salzburg. 1982 erfolgte meine Habilitation zum Universitätsdozenten für Allgemeine Geschichte der Neuzeit an der geisteswissenschaftlichen Fakultät der Universität Salzburg. 1986 wurde ich zum ordentlichen Professor für Neuere Geschichte und Zeitgeschichte an die Sozial- und Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät der Universität Linz berufen. Seit dem Jahr 2000 bin ich Rektor an Johannes-Kepler-Universität Linz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich hatte das Glück, stets in günstigen Zeitfenstern spannende neue Aufgaben gestellt zu bekommen. Erfolg bedeutet, die Ziele, die man mit einem Karriereschritt verbindet, auch umsetzen zu können und hängt für mich sehr stark mit Veränderung von Strukturen und wissenschaftlichen Vorgangsweisen zusammen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich kann das selbst schwer beurteilen, aber wahrscheinlich betrachten viele Menschen meine Laufbahn als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mein Stiefvater war Direktor in der Brau AG. Er hatte eine große Vorbildwirkung auf mich. Ich hatte das Glück, immer wieder auf Bezugspersonen, Mentoren und Mentorinnen zu treffen, die mir in entscheidender Weise Vorbild waren, mir Spielräume gaben und mich motivierten. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Bereits unser Klassenvorstand im Gymnasium, Prof. Dr. Alois Sonnleitner - er unterrichtete Deutsch und Geschichte - prägte mich sehr. An der Universität war mir meine Vorgesetzte, Universitätsprofessorin Dr. Erika Weinzierl, eine Historikerin, ein großes Vorbild in ihrem Führungsstil und gesellschaftspolitischem Engagement. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Ich finde, daß das Finden und Fördern von exzellenten jungen Leuten im Schulwesen und in den Universitäten viel zu wenig als Hauptaufgabe betrachtet wird. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich gelte als sehr stark integrativer Typ. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Universität Linz ist eine junge Universität. Sie besteht erst seit 40 Jahren. Daher verfügt sie über ein sehr stark gesellschafts-, wirtschafts- und technologiebezogenes Profil. Sie ist in das regionale gesellschaftliche Umfeld sehr stark eingebunden und war stets sehr reformorientiert, brachte neue Studienrichtungen heraus, baute neue Forschungsfelder auf und ist stark auf eine begrenzte Anzahl von Schwerpunkten konzentriert. Zudem ist die Universität Linz eine Campusuniversiät. Die Konzentration auf dem Campus bringt ein sehr dichtes Zusammenleben von Lehrern und Studierenden mit sich. Die Kommunikationswege sind sehr kurz. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Als meine Kinder herangewachsen sind, funktionierte es nur dank der Hilfe meiner Schwiegermutter, da meine Exgattin ebenfalls an der Universität tätig war. Damals nahm ich bewußt Karriereverzögerungen in Kauf. Der Begriff „Work-Life-Balance" war für mich stets Lebensprinzip. Ich bin wieder verheiratet und meine Frau arbeitet in Wien, ich in Linz. Die Wochenenden sind für unser Familien- und Privatleben reserviert. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich verwende viel zu wenig Zeit für meine Fortbildung, versuche mich aber durch Teilnahme an Tagungen und Workshops zu verschiedensten Themen des internationalen Universitätslebens auf dem laufenden zu halten. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich halte es für wichtig, entdeckungsfreudig und neugierig zu sein und keine Angst vor Unbekanntem zu haben. Man soll seinen beruflichen Aufstieg nicht krampfhaft planen. Je mehr Begeisterung man in eine Sache legt, desto leichter wird eine Karriere gelingen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte die tiefgreifende Universitätsreform in einem breiten Konsens und unter Minimierung von Konfliktposten zukunftsweisend auf die Schienen bringen. Bis zum Ende meiner Amtszeit möchte ich eine stabile Reorganisation von einer öffentlichen, vielfach behördenmäßig strukturierten Anstalt der Forschung und Lehre zu einer modernen, unternehmensähnlichen Institution, in der Wissen generiert wird und Wissenstransfer erfolgt, erreicht haben. Ihr Lebensmotto? Arbeit soll Lebensfreude sein!

✱ Arnhof Christoph

● Zur Person

Beruf: Bankangestellter. Funktion: Filialleiter. Tätig bei: Bank Austria-Creditanstalt, Filiale Linke Wienzeile, 1060 Wien, Linke Wienzeile 38. Geboren - Datum, Ort: 14. Mai 1966, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gabi. Kinder: Robert (1994) und Philip (2001). Eltern: Ingeborg und Hugo. Mitgliedschaften: Heeressportverein. Hobbies: Sportschießen, Wandern, Gartenarbeit

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule wechselte ich an die AHS, wo ich 1984 maturierte. Im

Jahr 1985 leistete ich den Präsenzdienst ab, im Anschluß daran studierte ich zwei Semester Rechtswissenschaften. Zwischen 1985 und Mitte 1987 arbeitete ich sechs Monate bei der Post bzw. sieben Monate beim Bundesministerium für Land- und Forstwirtschaft, wo ich allgemeine Verwaltungstätigkeiten erledigte. Im Juni 1987 begann ich als angehender Bankkaufmann bei der damaligen Creditanstalt AG, wo ich knapp drei Jahre lang in der Filiale Schottengasse für die Girobuchhaltung der Firmenkunden verantwortlich war. Danach wechselte ich direkt in die Filiale Simmering, ich wurde auf eigenen Wunsch unmittelbar am Schalter eingesetzt und lernte dort von der Pike auf alles über private Veranlagungen und Finanzierungen. Meine Bankausbildung umfaßte auch die gehobene Privatkundenbetreuung und die Managementausbildung zur Führung von Vertriebseinheiten. 1994 wechselte ich in eine kleine Filiale im dritten Bezirk, wo ich bis ins Jahr 2000 tätig war. Ein Jahr hatte ich dort die stellvertretende Leitung inne, danach wurde ich mit 29 Jahren zum Leiter dieser inzwischen geschlossenen Filiale bestellt. Wir beschäftigten zu Beginn sieben Mitarbeiter, durch Umstrukturierung wurde der Personalstand sukzessive reduziert. Nach der kurzzeitigen stellvertretenden Leitung einer Filiale im sechsten Bezirk wechselte ich in die Filiale Linke Wienzeile, ebenfalls im sechsten Wiener Bezirk, die ich seit 2005 alleinverantwortlich leite. Nebst meinen Aufgaben als Filialleiter wie z.B. Mitarbeiterführung, Controlling und Aktivitätenplanung betreue ich vor allem vermögende Privatkunden, der Schwerpunkt liegt gerade heute bei der Wertpapierberatung.

- **Zum Erfolg**

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg wird meines Erachtens durch großes Engagement im Berufsleben erreicht, gleichzeitig ist jedoch auch ein intaktes Privatleben wesentlich. Mein Erfolg läßt sich nicht quantifizieren, da für mich die Zufriedenheit an erster Stelle steht. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich führe ein ausgeglichenes Privatleben, das ich nebst meinen beruflichen Aktivitäten nie vernachlässigte. Die Tatsache, schon in jungen Jahren zum Filialleiter bestellt worden zu sein, werte ich als Erfolg. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wesentliche Erfolgsfaktoren sind meine Neugierde und mein innerer Antrieb, immer nach vorne zu streben. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein verstorbener Vater, der stets ehrgeizige Ziele hatte, drängte mich zu konsequentem Einsatz. In der Bank war es der leider tödlich verunglückte Robert Fürnkranz, der mich mit seiner besonderen Kundennähe beeindruckte. Sein persönlicher Einsatz diente stets dem Wohl der Bank. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Uns ist wichtig, daß unsere Mitarbeiter täglich von neuem mit Freude ihrer Arbeit nachgehen. Kommunikationsfähigkeit und die Bereitschaft, auf den Kunden zuzugehen, sind unabdingbare Eigenschaften, aber natürlich ist auch ein ausgeprägtes Zahlenverständnis in unserer Branche eine wesentliche Voraussetzung. Heute ist die Arbeit in der Bank eine gänzlich andere als vor 20 Jahren. Die Rahmenbedingungen haben sich stark verändert, die Erwartungen der Konsumenten ebenso. Der persönliche Kontakt und die Kommunikation mit dem Kunden sind aber gleich geblieben und immer noch so wichtig wie früher, auch wenn die Automatisierung in unserer Branche voranschreitet. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Mein Privatleben ist neben dem Beruf nie zu kurz gekommen, vor allem achte ich darauf, Beruf und Privatleben auseinanderzuhalten. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Mit dem Studium von aktuellen Informationen verbringe ich meine tägliche zweistündige Bahnfahrt. Für Kurse und Seminare wende ich jährlich ca. zwei Wochen auf, wobei die Themen beispielsweise Management, Mitarbeiterführung und -weiterbildung umfassen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Berufsanfänger sollten zunächst einige Möglichkeiten ausprobieren und sich dann für jenen Beruf entscheiden, der ihren Fähigkeiten und Wünschen am meisten entspricht. Auch wenn sich nicht gleich Erfolge einstellen, sollte das ausgewählte Ziel strikt verfolgt werden - ohne Fleiß kein Preis. Neben einer fundierten Ausbildung sind Fremdsprachenkenntnisse generell wichtig, vor allem Englisch und - immer mehr - Ostsprachen. Die Matura ist in unserer Branche eine gute Basis, wir nehmen aber auch Banklehrlinge mit gutem Pflichtschulabschluß auf. Der Berufseinstieg nach der abgeschlossenen Handelsakademie ist aber sicher am chancenreichsten. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mit meinem derzeitigen Status als Filialleiter bin ich grundsätzlich zufrieden. Erstrebenswert ist die Leitung einer großen Filiale mit erweitertem Betätigungsfeld, längerfristig reichen die Entwicklungschancen bis zum Marktmanager. Ihr Lebensmotto? „Bleib authentisch und verbieg Dich nicht!"

✶ Arnold-Sittig Marion Dipl.-Ing.

- **Zur Person**

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Arnold Elektronik GmbH., 09244 Lichtenau, Gottfried-Schenker-Straße 14. Geboren - Datum, Ort: 2. Februar 1961, Wolten. Familienstand: Verheiratet mit Wolfgang Sittig. Eltern: Karlheinz und Erika Arnold. Besondere Vorfahren: Onkel Arthur Arzt, Firmengründer (1932). Mitgliedschaften: BVMW Mittweida, Lions-Club Chemnitz. Hobbies: Laufen, Literatur, Reisen.

- **Karriere**

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abitur 1979 studierte ich von 1980 bis 1985 Physik (elektronische Bauelemente) und war anschließend fünf Jahre im Forschungszentrum für Werkzeugmaschinenbau als Mitarbeiterin der Entwicklungsabteilung Schaltkreise tätig. Nach der Geburt meiner beiden Kinder und einer Erziehungspause begann ich 1994 in der Heckert Chemnitzer Werkzeugmaschinen GmbH als Assistentin des Sprechers der Geschäftsführung und wurde Leiterin der allgemeinen Verwaltung. Nach drei Jahren verließ ich das Unternehmen gemeinsam mit meinem jetzigen Ehemann, der sich als Anwalt selbständig machte, baute mit ihm die Kanzlei Wolfgang Sittig auf, die später um eine Steuerberatung erweitert wurde, und war insgesamt fünf Jahre dort tätig. 2002 folgte ich dem Wunsch meines Onkels Werner Arnold, in das Familienunternehmen Arnold Elektronik GmbH einzusteigen, in dem mein Vater ebenfalls Gesellschafter ist. Das Unternehmen wurde 1932 als Arthur Arzt KG gegründet, 1974 in der DDR verstaatlicht und nach der Wende auf Bestreben meines Onkels und meines Vaters durch eine Reprivatisierung in den Familienbesitz zurückgeführt. Seitdem konzentriert sich die Produktion auf induktive Bauelemente sowie Kabelkonfektionierung. Ein Jahr begleitete mich mein Onkel beim Einstieg in das Unternehmen, seit 2003 bin ich alleinige Geschäftsführerin.

- **Zum Erfolg**

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Spaß an der Arbeit zu haben. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger,

erfolgreich zu sein? Das zu beantworten ist schwierig. Als Frau in der Wirtschaft erlebe ich Vorteile und Nachteile. Männer sind charmanter im Umgang mit Frauen. Andererseits wird man als Frau aber auch ganz genau beobachtet und muß das Zwei- bis Dreifache leisten. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich empfinde mich als erfolgreich, wenn die Firma schwarze Zahlen schreibt und mit sicherem Stand langsam unabhängiger von den Banken wird. Das war nicht immer so. Es gab auch schwierige Phasen. Aber seit wir aus eigener Kraft investieren können, sehe ich mich als erfolgreich. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Ich bevorzuge Originalität. Aber jede Branche, jedes Unternehmen ist anders. Deshalb sollte jeder selbst für sich entscheiden, welchen Weg er wählt, und diesen erfolgreich vertreten. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? In meinem Berufsleben habe ich von vielen gelernt und Unterstützung erfahren, sodaß es schwer ist, einzelne besonders hervorzuheben. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Als Zulieferbetrieb unterliegt unsere Auftragslage Schwankungen, die auch von der allgemeinen Wirtschaftslage abhängig sind. Daher sind wir ständig darum bemüht, unsere Kundenbasis zu erweitern. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter sind sehr wichtig, es kommt auf jeden einzelnen an. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Als Zulieferbetrieb können wir keine Spitzenlöhne zahlen, da wir preiswert bleiben müssen. Wir motivieren mit anderen Dingen wie familiäres Betriebsklima, Sommerfest, Weihnachtsfeier, Urlaubs- und Weihnachtsgeld. Lehrlinge haben bei entsprechender Eignung die Chance, übernommen zu werden. Als nächstes streben wir eine gewinnabhängige Entlohnung an. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich habe in meinem Ehemann einen guten Mitstreiter. Er unterstützt mich nicht nur in der Firma bei rechtlichen oder steuerlichen Fragen, wir teilen uns auch zu Hause die Arbeit. Das war schon selbstverständlich, als wir gemeinsam seine Kanzlei aufbauten. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Der gute Vorsatz ist allgegenwärtig. Aber durch meine Arbeitszeiten und die familiäre Belastung bleibt wenig Zeit. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Erfolg haben geht nicht ohne gegenseitiges Geben und Nehmen. Man muß offen sein und auf Menschen zugehen können. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte die Firma weiter aufbauen und ein eigenes Endprodukt entwickeln, um eine Grundauslastung gewährleisten zu können, unabhängig von Zulieferaufträgen. Ihr Lebensmotto? Immer optimistisch bleiben.

✱ Arthofer Leopold

● Zur Person

Beruf: Schlossermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Lohndreherei Leopold Arthofer, 4460 Losenstein, Jochberg 1. Geboren - Datum, Ort: 13. April 1961, Steyr. Familienstand: Verheiratet mit Evelyn. Kinder: Viktoria (1989), Maria (1991), Christine (1994) und Sebastian (1996). Eltern: Theresia und Walter. Hobbies: Feuerwehr, Pferde, Pferdezucht, Reiten, Kutschen fahren, Schifahren, Wandern, Landwirtschaft. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gemeinderat, Wirtschaftsbundobmann.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bin gelernter Dreher, arbeitete nach Abschluß meiner Lehre aber im Werkzeug- und Formenbau. In meinem Lehrbetrieb konnte ich mir auch Kenntnisse und Grundlagen zu CNC-Maschinen aneignen. Nach 15 Jahren unselbständiger Tätigkeit machte ich mich 1991 mit meinem eigenen Betrieb, der Lohndreherei Leopold Arthofer, selbständig. Wir fertigen Maschinenbauteile nach Kundenanforderungen. Vorrangig produzieren wir Sonder- und Einzelanfertigungen für große Unternehmen der Kunststoffindustrie, sind aber auch für den Konzern SKF Wälzlager Steyr tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich kann dann von Erfolg sprechen, wenn Beruf und Familienleben miteinander harmonieren und auch die gesundheitliche Komponente stimmt. Sehen Sie sich als erfolgreich? Da ich meine Ziele nicht nur erreicht, sondern sogar übertroffen habe, kann ich mich doch als erfolgreich bezeichnen. Ich bin nun in der Lage, rascher und mit weniger Risiko zu arbeiten. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Dazu zähle ich Einsatzbereitschaft, fachliche Kenntnisse, ein gewisses Gespür für Risikobereitschaft, Präzision, Liefertreue und Genauigkeit. Es ist unabdingbar, Qualität abzuliefern und mit vollem Einsatz zu arbeiten. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Es ist für mich ein Erlebnis zu sehen, wie meine Familie hinter mir steht. Unsere Kinder haben sich noch nicht am Unternehmertum satt gesehen, weil es doch etliche Freiheiten bietet. Für mich liegt der Vorteil in der beruflichen Selbständigkeit auch darin, meine Kinder heranwachsen zu sehen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Meines Erachtens ist Originalität der bessere Weg zum Erfolg, vor allem auf der persönlichen Ebene. Das Privatleben muß im Einklang mit dem beruflichen Werdegang stehen, auch sollte man immer seinen Grundsätzen treu bleiben. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Ich bin davon überzeugt, daß sich jedes Problem lösen läßt. Eine große Herausforderung war die Finanzierung bei der Gründung des Unternehmens. CNC-Maschinen erfordern eine Halle und höhere Anschlußwerte bei der Elektrizität. Ich verfüge nun über sieben CNC-Maschinen und erledige mit zwei Mitarbeitern nun, wofür früher sieben bis acht Leute notwendig waren. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich denke, daß man mich als offenen Menschen sieht. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Meine beiden Mitarbeiter sind schon sieben Jahre im Unternehmen, ich habe sie selbst umgeschult und angelernt. Ich werde auch künftig Mitarbeiter selbst ausbilden. Bei der Lehrlingsauswahl werde ich auf das Auftreten achten und nach einem persönlichen Gespräch eine Entscheidung treffen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die herausragendste Stärke des Unternehmens ist seine Vielseitigkeit - ich kann für jede Richtung produzieren. Ausschlaggebend dafür ist meine jahrelange Erfahrung. Ich biete auch bei Sonderanfertigungen kurze Lieferzeiten, und als Kleinbetrieb habe ich keine Overheadkosten und keine Vorlaufzeiten. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Mir ist wichtig, Qualität zu produzieren und meine Stärken konsequent auszubauen. Ich werbe meinen Mitbewerbern keine Kunden ab und boote sie nicht aus, sondern arbeite auch für meine Kollegen. Das garantiert mir Folgeaufträge. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wer sich selbständig machen möchte, benötigt Charakterstärke und Zielstrebigkeit. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte in Zukunft die gleichen Aufgaben in noch kürzerer Zeit erledigen

✱ Arthold Karin

● Zur Person
Funktion Geschäftsführerin. Tätig bei: Rolf Greiner BioChemica GmbH , 1190 Wien, Hackenberggasse 27A. Geboren - Datum, Ort 14 August 1962, Wien Familienstand Verheiratet mit Herbert. Kinder: Patrick Lerch (1986) Eltern: Inge und Hans Mokry. Hobbies Tauchen, Schwimmen, Lesen, Motorradfahren

● Karriere
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Handelsschule im Jahr 1979 arbeitete ich viele Jahre als Sekretärin bei mehreren Firmen in unterschiedlichen Branchen. Das waren durchwegs kleine Betriebe oder Familienunternehmen wie zum Beispiel Installateure, Elektriker, Immobilienmakler, eine Schlosserei oder eine Fensterfirma. Dann kam ich als Sekretärin und Assistentin zur Rolf Greiner BioChemica GmbH. Dabei handelt es sich um ein deutsches Unternehmen, das auf den Handel mit klinischer Chemie - etwa Reagenzien, die in Labors zur Austestung von Blutbefunden verwendet werden - spezialisiert ist. Für die Wiener Niederlassung wurde dann lange Zeit ein geeigneter Geschaftsführer gesucht, jedoch ohne Erfolg. Da ich schon viele Jahre hier gearbeitet hatte und über die entsprechenden kaufmännischen Kenntnisse verfüge, wurde diese Position schließlich mir angeboten, und so bekleide ich seit 2007 die Position der Geschäftsführerin.

● Zum Erfolg
Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, mich mit meinem Beruf zu identifizieren und darin glücklich zu sein. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich war fast 30 Jahre „nur" Sekretärin und Assistentin - ich hatte nie damit gerechnet, eines Tages selbst die verantwortungsvolle Position einer Geschäftsführerin übernehmen zu können. Ob ich in dieser Funktion auch erfolgreich bin, kann ich noch nicht wirklich beurteilen, weil ich sie ja erst seit einigen Monaten ausübe. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich verfüge über jahrzehntelange Erfahrung in allen kaufmännischen und rechnerischen Belangen und habe mich dabei immer als gewissenhaft und zuverlässig erwiesen. Das wurde schließlich mit der Ernennung zur Geschäftsführerin honoriert. Auch bei Rolf Greiner bin ich nur für die betriebswirtschaftlichen Agenden zuständig, da mir ja die fachliche biochemische Ausbildung fehlt. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelost? Das größte Problem ist die dominierende Marktstellung der Großkonzerne in dieser Branche. Daher muß unsere Firma immer wieder Nischen finden, die von den großen Unternehmen nicht abgedeckt werden und in denen wir uns erfolgreich behaupten können. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Derzeit ist es recht schwierig, gute Mitarbeiter im Außendienst zu finden. Sie sollten möglichst eine Ausbildung in Chemie, beispielsweise als MTA, haben, aber natürlich auch über ein gutes, freundliches Auftreten verfügen und Freude am Umgang mit Kunden haben. Viele Bewerber kommen von großen namhaften Konzernen und haben manchmal Schwierigkeiten, sich mit Elan für eine kleine Firma wie Rolf Greiner einzusetzen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Als kleiner Betrieb haben wir den großen Vorteil der Flexibilität. Bei dringenden Bestellungen setzen wir uns sogar selbst ins Auto und bringen die Ware persönlich in das entsprechende Krankenhaus oder Labor. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Der Mitbewerb in dieser Branche ist enorm groß und wird ständig größer, was die Situation für uns als eher kleines Unternehmen zunehmend schwieriger gestaltet. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Mein Sohn ist inzwischen erwachsen, weshalb ich keine Probleme habe, Beruf und Privatleben unter einen Hut zu bringen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Jetzt verwende ich wieder mehr Zeit für Fortbildung, weil ich als Geschäftsführerin natürlich gewisse Qualifikationen brauche. Zuletzt absolvierte ich einen Englischkurs an der Volkshochschule. Welchen Rat mochten Sie an die nächste Generation weitergeben? Im Gegensatz zu früher muß man heute beruflich wesentlich flexibler sein und in möglichst vielen Bereichen zumindest über Grundkenntnisse verfügen. Für mich war es sicher ein Vorteil, daß ich immer in kleinen Betrieben tätig war, wo man einen guten Einblick in unterschiedliche Tätigkeitsfelder gewinnt und seine Vielseitigkeit unter Beweis stellen muß. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Die betrieblichen Ziele werden von der Muttergesellschaft in Deutschland vorgegeben, und wir arbeiten mit vollem Einsatz daran, sie auch zu erfüllen. Ihr Lebensmotto? Genieße jeden Tag.

✱ Arztmann Franz Josef Dr.

● Zur Person
Beruf Jurist. Funktion Juniorpartner. Tätig bei: Doralt Seist Csoklich Rechtsanwalts-Partnerschaft., 1090 Wien, Wahringer Straße 2-4. Schöpferische Akte: Schadenersatz im Vergaberecht in Deutschland und Österreich. Schadenersatzansprüche nach mangelhafter Auftragsvergabe sowie nach rechtmäßigem und unrechtmaßigem Widerruf der Ausschreibung, Europäische Hochschulschriften, Band 4082, Verlag Peter Lang 2005. Ehrungen Mehrfache Auszeichnung der publizierten Dissertation. Hobbies. Fußball, Tennis, Bergsteigen, Schach, Weine.

● Karriere
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Bundesgymnasium Spittal/Drau 1996 leistete ich den Wehrdienst ab. Danach stieg ich quer in das Studium der Rechtswissenschaften ein, was ein Vorteil war, da ich bei den Vorlesungen bzw. Pflichtübungen im Unterschied zu vielen Mitstudenten keine überfullten Hörsale vorfand. Es kristallisierte sich im Zuge des Studiums heraus, daß meine Entscheidung für diesen Beruf goldrichtig war, und nach und nach ergaben sich für mich besondere Interessensschwerpunkte. Ich spezialisierte mich insbesondere auf Vergaberecht. Im Anschluß an das Studium entschloß ich mich für das Doktoratsstudium und absolvierte das Gerichtsjahr. Im August 2004 stieg ich als Rechtsanwaltsanwärter in der Kanzlei Doralt Seist Csoklich ein, eine Rechtsanwaltsgemeinschaft, welche insbesondere die fachliche Expertise, auch durch die Universitätsnähe seiner Partner, auszeichnet. Heute betreue ich meine Klientel als Juniorpartner insbesondere bei Fragestellungen im Bereich der offentlichen Auftragsvergabe und der Verwirklichung von Infrastrukturprojekten. Seit 2007 bin ich eingetragener Rechtsanwalt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich definiere Erfolg nicht monetär, sondern als innere Zufriedenheit mit dem Erreichten. Sicher erwarte ich mir von meinem Beruf auch Anerkennung von außen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Wahrscheinlich gibt es Erfolgreichere als mich, doch kann ich behaupten, daß ich mit meinem Berufsverlauf ebenso wie mit meinem Privatleben recht zufrieden bin. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich eignete mir im Laufe meiner vielen Ferialpraktika gewisse kaufmännische Fähigkeiten an, die mir als Anwalt zugute kommen. Großen Wert lege ich in meinem Berufsalltag auf den Blick für das Wesentliche und versuche stets zielorientiert zu agieren. Als weitere Stärke würde ich mein Kommunikationstalent bezeichnen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? In meinem Beruf kommt es stark auf eine professionelle Wegbegleitung des Mandanten an. Bei Problemen versuche ich mich in die Situation meines Mandanten zu versetzen. Ich bin mir bewußt, daß der Weg zum Anwalt kein gewöhnlicher ist und versuche, die Beweggründe des Mandanten für die Konsultierung eines Anwalts nachzuvollziehen. Entscheidungen werden Hand in Hand mit dem Klienten getroffen - wobei ich kann als Anwalt im Grunde nur Lösungsoptionen aufzeigen kann. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Nein, ich hatte kein dezidiertes Vorbild. Das Wichtigste war mir immer, mir selbst treu zu bleiben und nur zu tun, was ich mit meinem Gewissen vereinbaren kann. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Flexibilität, eine gewisse gesunde Distanz zur Arbeit, Engagement und Kollegialität im Sinne von Unterstützung, wenn es darauf ankommt, sind die wichtigsten Kriterien. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich trenne die beiden Bereiche strikt und nehme, wenn es sich vermeiden läßt, keine Arbeit mit nach Hause. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Auf Karrieremessen und dergleichen wird laut angepriesen, was man nicht alles als Absolvent vorzuweisen haben müsse, um einen Arbeitsplatz zu bekommen. Ich denke, daß man sich nicht zu sehr von dem dadurch erzeugten Druck einschüchtern lassen sollte und daß es viel wichtiger ist, das zielstrebig zu verfolgen, was einem selbst interessant und wichtig erscheint. Jeder muß den Weg gehen, der zu ihm und seinen Interessen paßt. Sich Netzwerke aufzubauen und zu pflegen ist zwar kein unbedingtes Erfordernis, kann aber doch sehr hilfreich sein und sich in der beruflichen Zukunft bezahlt machen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich wünsche mir, daß mir mein Beruf weiterhin viel Vergnügen macht und interessant und abwechslungsreich bleibt. Dabei möchte ich weiterhin immer so agieren, daß ich mit mir im reinen bleibe. Gerade bei beruflichen Projekten, wo es um viel Geld geht, ist darauf zu achten, daß die persönliche Einstellung davon unberührt bleibt und der Beruf nicht zu sehr auf das Privatleben abfärbt.

✱ Aschauer Gerhard

● Zur Person

Beruf: Transportunternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gerhard Aschauer Transporte-Taxi-Krankentransporte, 4463 Großraming, Lumplgraben 25. Geboren-Datum, Ort: 30. Jänner 1958, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Bernhard (1983), Nicole und Martina (1986), Evelyn (1987), Christoph (1989) und Stefan (1998). Eltern: Ludwig und Anna. Hobbies: Beruf, Entspannen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gemeinderat (FP), Bezirksausschuß der Kammer.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich lernte den Beruf eines Elektrikers, den ich mit einem Teil der Meisterprüfung abschloß. Es ergab sich nämlich, daß ich den Betrieb von meinem Stiefvater übernehmen konnte. Wir führen Transporte mit Lkw durch - ich beliefere mit drei Lkws die Schlecker-Drogeriemärkte, haben aber auch das Taxi- und Mietwagengewerbe, machen Krankentransporte und erledigen mit sieben Kleinbussen Transporte von Kindergartenkindern und Schülern. Früher fuhr ich auch mit einem großen Reisebus, aber das ist in unsere Gegend zu wenig lukrativ.

> „Ich erachte es als wesentlich, die Angestellten in das Geschäft einzubinden."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist Zufriedenheit mit dem, was man macht. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, im Endeffekt schon. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Zuverlässigkeit ist im Transportgewerbe ganz wichtig, ebenso der Umgang mit Kunden. Außerdem erachte ich es als wesentlich, die Angestellten in das Geschäft einzubinden. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Egal ob es sich um kleine oder große Probleme handelt, man muß überlegen, eine Nacht drüber schlafen und dann entscheiden. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Etwas nachzumachen ist nicht meine Art. Ich bin einer, der gerne Dinge probiert, bevor andere sie versuchen. Ich bin oft in einer Vorreiterrolle. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich brauche keine Anerkennung von außen, ich habe die innerliche Bestätigung, daß ich das Richtige tue. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Wir kämpfen seit Jahren mit der schlechten Preissituation im Lkw-Transportsektor. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Man akzeptiert mich so, wie ich bin. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Mitarbeiter spielen eigentlich gar keine Rolle. Ein Mitarbeiter arbeitet so lange mit, solange man ihm Geld gibt und er damit zufrieden ist. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Für mich zählt das persönliche Auftreten. Wir haben keine Mitarbeiterfluktuation. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich erkläre ihnen, was Sache ist, ob ein Monat gut oder schlecht gelaufen ist, ob sie pünktlich gefahren und in der Zeit geblieben sind. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Sie können mit jedem Problem zu mir kommen, ich bin kein strenger Chef. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Stärke ist die Zuverlässigkeit. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich sehe Konkurrenten als Partner, ein Miteinander bringt mehr als ein Gegeneinander. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich mache den Beruf gerne, und wenn es paßt, nehme ich mir mehr Zeit für mein Privatleben. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Eigentlich nicht viel, denn ich lerne in meinem Beruf. Außerdem bin ich im Bezirksausschuß der Kammer. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Das Wichtigste ist, den Beruf zu ergreifen, den man gerne macht. Wenn man ihn gefunden hat, muß auch dafür kämpfen und darf ihn nicht halbherzig machen. Man soll außerdem nicht warten, etwas angeschafft zu bekommen, sondern selbständig arbeiten. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist es, die Firma zu erhalten und vielleicht an meine Kinder zu übergeben. Ich plane aber eher nicht im voraus. Ihr Lebensmotto? Jeden Tag genießen.

✱ Aschl Harald Mag.

● Zur Person

Beruf: Jurist. Funktion: Leiter Marketing und Vertrieb. Tätig bei: ÖBB Technische Services GmbH., 1110 Wien, Grillgasse 48. Geboren-Datum, Ort: 20. November 1962, Wels. Eltern: Friedrich und Henriette.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich habe bisher nicht allzu viel über Karriereentwicklungen nachgedacht, ich habe in allem, was ich gemacht habe, ein zufriedenes leben geführt und bin oft durch glückliche Umstände, in gute Positionen gekommen, um die ich mich nicht selbst beworben habe. Begonnen habe ich im Jahre 1982 als Fahrdienstleiter bei den ÖBB, machte die entsprechenden Ausbildungsschritte durch und hatte dann die Möglichkeit, die Ausbildung zum Zolldeklaranten zu absolvieren. Ich war dann abwechselnd sowohl in dieser Funktion als auch als Fahrdienstleiter und Bahnhofsvorstand tätig. Neben meiner Tätigkeit begann ich 1989 mit dem Jusstudium, das ich 1994 abschloß. In der Folge wechselte ich in die Rechtsabteilung und schloß den Lehrgang für Export- und Außenhandelsabwicklung an der Universität Linz ab, weil mich dieser Bereich immer schon besonders interessiert hat. Im Zuge der Weiterentwicklung der ÖBB wurde die damalige Rechtsdienstabteilung mit der Immobilienabteilung zusammengelegt, und ich war dann insgesamt neun Jahre für die Immobilienabteilung tätig. 2001 ging ich nach Wien und war für die Leitung des Tagesgeschäfts des Bahnhofsmanagements, das damals gerade im Aufbau begriffen war, verantwortlich. Am Ende war ich für die Grundstücke der ÖBB sowie für die externen Dienstleistungen zuständig. Die ÖBB wurde zu dieser Zeit restrukturiert und in mehrere Gesellschaften aufgegliedert, ich lernte damals einen Vertreter der TS kennen, die gerade einen Leiter für die Stabstelle Anlagenmanagement suchte und an meiner Person interessiert war. Ich war sehr von der Führung und Unternehmensphilosophie von TS begeistert, vor allem aber, wie gut die Zusammenarbeit des Teams funktionierte. Heute bin ich Leiter für Marketing und Vertrieb der TS. Die Firma hat einen exzellenten Ruf hinsichtlich Qualität der Arbeit und ist international anerkannt, so stellt meine jetzige Tätigkeit eine große und spannende Herausforderung für mich dar.

> „Herausforderungen annehmen und in allem, was man tut, bescheiden bleiben."

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Beruflich bedeutet Erfolg, gemeinsam mit einem Team gute Ergebnisse zu erzielen, persönliche Zufriedenheit ist der andere Aspekt von Erfolg. Da ich einen bescheidenen Zugang zu allem, was ich mache, habe, würde ich mich auch selbst als erfolgreich sehen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die bereits erwähnte Bescheidenheit, man darf die Bodenhaftung nicht verlieren. Ich war mit allem, was ich gemacht habe, zufrieden, und darum war ich auch erfolgreich. Ich hatte von Anfang an Spaß an der Arbeit und war in der Lage, die erforderlichen Ergebnisse zu erzielen, ohne mich krampfhaft darum zu bemühen. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Im nachhinein betrachtet habe ich immer das Richtige gemacht, ich habe mich immer auf mein Gespür verlassen, wenn es die Möglichkeit gab, etwas Neues zu machen, ohne dabei konkret nachzudenken, wohin mich das in zehn Jahren führen wird. Ich habe stets die neue Aufgabe und die damit verbundene Herausforderung gesehen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Der Leiter der damaligen Rechtsabteilung in Linz hat mich zweifellos stark geprägt, indem er mir beim Definieren und Lösen von Problemstellungen half. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Wahrscheinlich als eher locker und bescheiden, weil ich versuche, auf einer Ebene mit allen Leuten zu bleiben, aber auch als innovativ, was das Umsetzen von Ideen betrifft. Man muß bereit sein, ausgetretene Pfade zu verlassen. Mir ist auch wichtig, daß nie jemand von mir sagt, ich sei arrogant und abgehoben, ich möchte nicht, daß jemand sagt, mit mir könne man nicht reden. All das gilt auch für meine Mitarbeiter, ich sehe den Erfolg immer als gemeinsamen Erfolg des Teams. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Teamfähigkeit und Loyalität sind mir wichtig, außerdem muß ich sehen, daß meine Mitarbeiter zu eigenverantwortlichem Handeln fähig sind. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Konkurrenz ist die Privatindustrie, was uns als TS auszeichnet ist die extreme Teamfähigkeit, wobei die strategischen Ziele bis hin in die kleinsten Teameinheiten kommuniziert und gelebt werden. Als zweites möchte ich die sehr offene Unternehmenskultur anführen. Jeder, der eine Idee hat, kann diese auch vortragen. Bescheidenheit wird bei uns vor Arroganz gereiht, und zwar auf allen Ebenen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Herausforderungen annehmen und in allem, was man tut, bescheiden bleiben.

✶ Aslan Mehmet

Zur Person

Funktion: Vorstandsmitglied. Tätig bei: GRENKELEASING AG., 1040 Wien, Brahmsplatz 3. Geboren - Datum, Ort: 16. März 1977, Sakarya/Türkei. Eltern: Fuat und Emine. Schöpferische Akte: Artikel im „Leas mich"-Magazin. Hobbies: Sport, Internet, Musik, Shoppen, Lesen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich kam mit drei Jahren nach Österreich. Nach der Hauptschule begann ich eine Ausbildung zum Elektrotechniker und wollte nach dem Abschluß meiner Lehre und dem Ableisten des Präsenzdienstes unbedingt in den Verkauf bzw. Vertrieb wechseln. Das war logisch für mich, da ich vor meiner Lehrzeit zwei volle Jahre die Handelsakademie besucht und ich diese zum Entsetzen meiner Eltern aus eigenen Stücken abgebrochen hatte. Zudem ist die Elektrotechnik zwar sehr interessant, sie war aber nie mein Idealberuf. Ich hatte Glück und fand sehr schnell einen sehr guten Job bei UTA im kaufmännischen Bereich und konnte damit einen Neustart machen. Dieses Mal standen die Sterne um vieles günstiger, ich holte meine HAK-Matura nach und wechselte nach einigen Jahren in die Grenkeleasing AG in den Vertriebsbereich. Ich schaffte es, im Unternehmen einen zügigen Aufstieg zu vollziehen und seit Oktober 2005 bin ich im Vorstand tätig. Wir beschäftigen im Unternehmen europaweit ca. 500 Mitarbeiter.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich habe mir immer wieder neue Chancen erkämpft und konnte dann auch überzeugende Leistungen erbringen, die im Unternehmen auf große Anerkennung stießen. Meine Chefs und ich wußten, daß ich über sehr gute Potentiale und Anlagen verfüge. Auch meine Eltern gaben mir schon immer das Gefühl, daß wesentlich mehr in mir steckt, deshalb war es dann für mich eine Frage der Reife und Einstellung, den Weg zum Aufstieg kontinuierlich und rasch zu beschreiten. Ich bin sehr glücklich, daß ich eine objektiv sehr klare und schnelle Karriere schaffte. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich bin 30 Jahre jung und im Vorstand eines Konzerns mit einer sehr stabilen Struktur. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich gab

mir ab einem bestimmten Zeitpunkt sehr viel Mühe, das war neben meiner Fähigkeit zur Flexibilität das Wichtigste. Kommunikationsstärke und ein positiver Umgang mit allen Menschen im Beruf wie auch im Privatleben gehören zu den Eigenschaften, die man an mir sehr schätzt. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Eltern kamen als Gastarbeiter nach Österreich, und besonders meiner Mutter bin ich sehr dankbar. Sie hat es wirklich sehr gewollt, daß ich hier in der Metropole Wien beruflich etwas zustande bringe und mich auf den Weg zum Erfolg mit Nachdruck hingewiesen. Als ich genug Vertrauen in mich aufgebaut hatte, war ich überzeugt, daß Ausbildung und Einsatz die Wege sind, mit denen ich erfolgreich sein werde. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ich vertraue meinen Mitarbeitern. Gerade in unserem Unternehmen agieren sie sehr selbständig. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Eine kaufmännische Ausbildung ist die Grundbedingung für den Einstieg in das Unternehmen. Ich gebe angenehmen und stimmigen Persönlichkeiten fast immer eine Chance auf eine Karriere bei uns. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind in Österreich die einzige Leasinggesellschaft im IT-Bereich, das heißt, wir verleasen an Unternehmen und deren Büros alles Notwendige vom Notebook bis hin zu ganzheitlichen Serversystemen und dem üblichen elektronischen Bürobedarf. Wir sind in ganz Europa mit 42 Niederlassungen vertreten, in denen Fachpersonal die Kunden betreut und können innerhalb von 24 Stunden komplette IT-Systeme in den Firmen aufstellen. Unser Unternehmen versteht sich vor allem als kundenorientiertes Leasingunternehmen. Wir streben nur dann einen Endverkauf der zur Verfügung gestellten Lösungen an, wenn es auch für den Kunden in Ordnung ist, das finden die Unternehmen, mit denen wir zusammenarbeiten, äußerst praktisch und zeitgemäß. Unsere Kunden kommen ausschließlich aus dem gewerblichen Bereich, der Anschaffungswert beginnt bei 600 Euro. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Im Verkauf und Vertrieb ist es üblich, Beruf und Privatleben zu unterscheiden. Emotionen gehören in dieser Branche genauestens differenziert, das ist ebenfalls eine grundlegende Basis zum Erfolg. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Träume sind da, um sie zu verwirklichen! Ich denke, daß jeder Jugendliche Potentiale hat, die ausbaufähig sind. Die ganz junge Generation soll sich ganz genau vorstellen, was sie einmal erreichen möchte. Ich kann außerdem nur raten, Ausbildungen niemals frühzeitig abzubrechen. Man muß ja nicht in jedem Fall in dem Beruf dann auch arbeiten, wenn die Interessen sich mit der Zeit anderen Themen zuwenden, die Hauptsache ist aber, man hat einmal etwas geschafft. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich liebe Kinder, und eine eigene Familie wird in absehbarer Zeit sehr wahrscheinlich Realität. Wir eröffnen in Kürze in Graz und Salzburg Niederlassungen, und das sind die Projekte, mit denen wir uns in Zukunft auseinandersetzen werden. Ihr Lebensmotto? Ich bin jeden Tag glücklich, wenn ich gesund bin.

✱ Atzler Brigitte

● Zur Person

Beruf: Friseurmeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Brigitte Atzler Friseursalon., 8652 Kindberg, Leopersdorf 50. Geboren - Datum, Ort: 27. Juli 1953, Bruck an der Mur. Familienstand: Verheiratet mit Heinfried. Eltern: Margarethe und Maximilian. Hobbies: Joggen, Mountainbiken, Schifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Fußpflege, Solarium.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meiner Pflichtschulausbildung absolvierte ich die Lehre zur Friseurin in Kindberg bei der Firma Weiß und arbeitete nach meiner Lehrabschlußprüfung fünf Jahre bei der Firma Mayer in Langenwang als Friseurin. Da ich in weiterer Folge in Kindberg eine Wohnung bezog, arbeitete ich für ein halbes Jahr bei Schrack, einem Telefonanbieter, faßte allerdings recht bald den Entschluß, mich selbständig zu machen. 1977 übernahm ich einen bestehenden Betrieb, mein heutiges Geschäftslokal, da der Sohn des damaligen Besitzers den Betrieb nicht weiterführen wollte. Anfangs arbeiteten wir zu zweit, ich stellte allerdings sehr bald unseren ersten Lehrling ein, absolvierte die Meisterprüfung und kaufte in weiterer Folge den Betrieb. Durch die Jahre gab es noch verschiedene Umbauten und Erweiterungen, und so konnten wir 2007 unser dreißigjähriges Firmenjubiläum feiern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Da ich ein sehr positiv denkender Mensch bin, gibt es für mich eigentlich keinen Mißerfolg, allerdings würde ich es sehr wohl als Erfolg bezeichnen, persönliche Ziele zu erreichen und eigene Vorstellungen umzusetzen, selbst wenn das mit gewissen Risiken verbunden ist. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da ich bisher sehr viele meiner Ziele verwirklichen konnte und mit der derzeitigen Situation sehr zufrieden bin. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Es wurde mir von vielen nicht zugetraut, einen eigenen Betrieb erfolgreich zu führen. Das war mit der Grund, warum ich den Erfolg erst recht wollte - mittlerweile bin ich dankbar, daß ich solche Motivationsschübe durch mein Umfeld bekam. Eine gewisse Risikobereitschaft gehörte natürlich ebenso dazu, um erfolgreich zu werden, da der Ausbau und der spätere Kauf des Geschäftes natürlich mit finanziellen Belastungen einhergingen, die ich allerdings bis heute alle meistern konnte. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? In gewisser Hinsicht ja, allerdings kann man sich durch Hartnäckigkeit und klar strukturierte Zielsetzungen auch in einer von Männern dominierten Welt durchsetzen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Seit dem Zeitpunkt, als ich mein Geschäft vergrößern konnte, weil mir damals bewußt wurde, wie erfolgreich wir gearbeitet hatten, um einen solchen Ausbau überhaupt zu finanzieren. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Meine wichtigste Entscheidung war neben der Berufswahl sicher der Entschluß, die Meisterprüfung zu absolvieren, da diese die Grundlage für meinen späteren Erfolg darstellt. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Eine meiner Mitarbeiterinnen, Frau Gertrude Raitbauer, die bereits bei meinem Vorgänger arbeitete und die bis heute die gute Seele unseres Geschäftes darstellt, hat meinen beruflichen Lebensweg sehr geprägt. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Viele unserer Kunden äußern sich sehr positiv über die Führung unseres Betriebes, und so gehören Lob und Anerkennung beinahe zum Alltag, was unseren gemeinsamen Weg bestätigt, da sich die Kunden bei uns sehr wohl fühlen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche, da ein erfolgreicher Betrieb nur mit motivierten Mitarbeitern zu führen ist. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich suche das persönliche Gespräch mit meinen Mitarbeitern, versuche verschiedene Kurse und Fortbildungen anzubieten und ermögliche großteils selbständiges Arbeiten. Vor allem neue Ideen umzusetzen ist für viele immer noch sehr motivierend, somit unterstütze ich solche Ambitionen in jeglicher Hinsicht. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir nehmen uns sehr viel Zeit für unsere Kunden und suchen das persönliche Gespräch, was von vielen, vor allem

alleinstehenden Kundinnen, sehr stark honoriert wird. In gewisser Weise versuchen wir unsere Kunden über das normale Maß eines Friseurgeschäftes hinaus zu betreuen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Da ich bis heute meinen Beruf noch sehr gerne ausübe, allerdings ebenso mein Zuhause über alles liebe, lassen sich Beruf und Privatleben recht gut vereinbaren. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Eine genaue Quantifizierung ist sehr schwierig, da wir permanent Workshops besuchen, uns allerdings nach dem Angebot richten müssen. In jedem Fall aber nimmt Fortbildung einen sehr hohen Stellenwert in unserem Betrieb ein. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Da ich in der nächsten Zeit Großmutter werde, wäre es für mich wünschenswert, daß meine Tochter in weiterer Folge das Geschäft übernimmt und mit ebenso viel Liebe und Enthusiasmus weiterführt, wie ich es durch die Jahre tat.

✱ Auer Gabriele

● Zur Person

Beruf: Einzelhandels- und Bürokaufmann. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Werbeagentur Auer Gabriele., 6176 Völs, Handel-Mazzetti-Weg 2. Geboren - Datum, Ort: 29. Oktober 1968, Innsbruck. Eltern: Edeltraud und Josef. Mitgliedschaften: Wirtschaftskammer, Fachgruppe Werbung und Marktkommunikation. Hobbies: Schifahren, Lesen, Musik, Sudoku, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte bei der Firma Lackner ab 1984 die Lehre zum Textileinzelhandelskaufmann, 1987 folgte die Lehre zur Verkäuferin bei der Firma Betten Rudigier. Ab 1988 war ich als kaufmännische Angestellte bei der Firma Kastner beschäftigt, bis ich im Jahre 1989 meine Tätigkeit als Chefsekretärin bei der Firma Werffinanz GmbH begann. Es folgten Beschäftigungen als Abteilungsleiterin bei der Firma Föger für den Kassen- und Informationsbereich, als Chefassistentin in einem Maklerbüro und als Innendienstleiterin bei der Firma Systemverwaltung. Im Jahre 2004 machte ich mich mit der Werbeagentur Auer für den Bereich Tourismus selbständig. Die Kundenakquirierung erfolgt über Häuserkataloge, die wir über den Tourismusverband erhalten. Wir verfügen auch über einen langjährigen Kundenstamm. Die Agentur betreut die Bereiche Tirol und Osttirol.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet das schrittweise Erreichen von Zielen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Wir erreichen 32 bis 35 Prozent Umsatzsteigerung pro Jahr, daher denke ich, daß wir erfolgreich sind. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine Zielstrebigkeit war ausschlaggebend. Ich überlege mir meine Ziele genau, und sobald ich mich entschieden habe, bin ich auch bereit, alle Steine aus dem Weg zu räumen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich sondiere bei potentiellen Kunden, wieviel Fachwissen über die Branche vorhanden ist. Dies herauszufinden und dann entsprechend agieren zu können, ist eine Herausforderung, die ich gerne annehme. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Ich bin der Meinung, daß man sich als Frau doppelt so sehr anstrengen muß wie ein Mann in einer vergleichbaren Position. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Im Jahre 2004 erreichte ich an einem Tag den Umsatz eines Monats, solche Momente sind natürlich Lichtblicke. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die Entscheidung für die Selbständigkeit und die Einstellung bestimmter Mitarbeiter waren erfolgreich. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Ich denke, daß eine Kombination aus Bewährtem und Neuem optimal ist. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich bin ein sicherheitsdenkender Mensch. Mein damaliger Freund motivierte mich, den Weg in die Eigenständigkeit zu gehen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Es gibt Postkastenfirmen, die die Branche teilweise in ein schlechtes Licht setzen. Ansonsten sehe ich keine Probleme. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich bin geradlinig, korrekt und hart, jedoch trotzdem menschlich. Ich bin ein Mensch, der mehrere Dinge gleichzeitig erledigen kann. Diese Rationalität erwartete ich ursprünglich auch von meinen Mitarbeitern, sehe jedoch mittlerweile ein, daß ich diese Eigenschaft nicht bei jedem voraussetzen kann. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich lege Wert auf Zuverlässigkeit und Rationalität. Das Wichtigste ist Ehrlichkeit und Flexibilität. Beispielsweise werden am Wochenende die E-Mails abgerufen, was ich jedoch selbst auch erledige. Ich glaube, menschlich geblieben zu sein. Die Mitarbeiter kommen auch mit Problemen zu mir, und ich versuche ihnen dabei zu helfen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Durch Lob und kleine Aufmerksamkeiten, wenn etwas gut gelaufen ist, motiviere ich meine Mitarbeiter. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Internetplattform und die Dienstleistung, die wir bieten, sind unsere Stärken. Teamorientierung ist ebenfalls ein sehr wichtiger Faktor, denn gemeinsam sind wir stärker als alleine. Wichtige Entscheidungen werden auch mit den Mitarbeitern besprochen. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich pflege ein kollegiales Verhältnis zur Konkurrenz. Ich bin der Meinung, Konkurrenz belebt das Geschäft. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das Privatleben mußte ich aufgeben. Es ist natürlich nicht mein Ziel, bis zum Ende meiner beruflichen Laufbahn 70 Stunden pro Woche zu arbeiten. Mittlerweile ist es so, daß ich auch mit 45 Stunden pro Woche auskommen würde, jedoch müßte ich mich dafür erst auf diese neue Situation einstellen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Am meisten lernt man in unserer Branche durch Erfahrungsaustausch und in der Fachgruppe des Wirtschaftsbundes. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Sich kleine Ziele zu stecken und nicht beim ersten Hindernis aufzugeben, ist ein Rat, den ich geben kann. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Es steht die Entscheidung an, unsere Tätigkeit auch auf andere Bundesländer auszudehnen. Ich möchte auch den Umsatz weiterhin steigern. Da ich ein wißbegieriger Mensch bin, ist es wichtig für mich, gefordert zu werden. Ich plane, mir vom jetzigen Zeitpunkt an sukzessive mehr Zeit für das Private zu nehmen. Ich mochte mir im Alter von 55 Jahren mehr Zeit für mich nehmen und meine Reisetätigkeit ausdehnen. Gar nichts zu tun, kann ich mir jedoch nicht vorstellen. Ihr Lebensmotto? Sei positiv und kampfe.

✱ Auer Horst Dr.

● Zur Person

Beruf: Rechtsanwalt. Geboren - Datum, Ort: 31. Dezember 1949, Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Franziska. Kinder: Bernhard (1972) und Anna Elisabeth (1978). Schöpferische Akte: Rechtsgrundlagen für GmbH-Geschäftsführer, Ueberreuter Wien, 1988/91/97, Rechtsgrundlagen für GmbH-Geschäftsführer, Ueberreuter New Business Line, 1993, Der Prokurist, Manz

Wien, 2003, Beiträge in Schimkovsky Vertragsmuster, 7 und 8 Auflage, Manz Wien, Fachbeiträge in Zeitschriften. Mitgliedschaften 2003 bis 2006 Mitglied des Ausschusses der Rechtsanwaltskammer Wien und seit 2005 Mitglied des Arbeitskreises „Wirtschaftsfragen" des Österreichischen Rechtsanwaltskammertages, Mitglied der Anwaltsvereinigung „Soupinum" und seit 2006 zweiter Stellvertreter des Tischwartes. Hobbies: Beruf, Bücher, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehraufträge in universitären Lehrgängen, Funktionen: Geschäftsführender Gesellschafter der L & P Bürobetriebs GmbH und Vorstandsmitglied der Strobl Privatstiftung.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte von 1968 bis 1973 an der Universität Wien Rechtswissenschaften, in der Absicht, Anwalt zu werden. Es folgte das notwendige Gerichtsjahr, und ich war knapp daran, bei der Justiz zu bleiben. Im April 1974 mußte ich mich entscheiden und folgte letztlich meinem ursprünglichen Ruf. Ich trat in die Kanzlei Braunegg, Hoffmann & Partner ein und blieb dort 25 Jahre, anfangs als Rechtsanwaltsanwärter und dann als Partner. Im Alter von 50 Jahren wollte ich es noch einmal wissen und gründete mit Herrn Dr. Lessiak eine neue Kanzlei. Diese betreiben wir seit 1. April 1999 sehr erfolgreich. Zudem bin ich nebenbei in der Anwaltsvereinigung „Soupirium" und in der Standesvertretung tätig, halte Vorlesungen und schreibe Bücher.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Einfach ausgedrückt, bedeutet Erfolg für mich, morgens aufzustehen und mich auf den Arbeitstag freuen können. Ich bezeichne mich als „Hobby-Junst", weil ich meinen Beruf gerne und leidenschaftlich ausübe. Diese erfreuliche Situation gibt mir die Kraft, neue Aufgaben und Herausforderungen anzunehmen. Sehen Sie sich erfolgreich? Nach meiner Erfolgsdefinition kann ich diese Frage mit „ja" beantworten. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine Erfolgsfaktoren sind eine sehr solide Wissensbasis, Neugierde und Lernbereitschaft, eine bewußt gepflegte Gesprächskultur, Handschlagqualität und eine gewisse Risikobereitschaft. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die richtige Berufswahl leitete meinen Erfolgsweg ein, der „Kanzleiwechsel" 1999 brachte die Freude an der Arbeit zu ungeahnten Höhen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Man wird zweifellos von seinem Umfeld geprägt, und ich hatte das Glück, beruflich bemerkenswerten Menschen zu begegnen. Großen Anteil an meinem gelungenen Berufsweg trägt jedoch meine Frau, die mich unterstützte und mir das notwendige Verständnis entgegenbrachte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich durfte die Bestätigung meiner Kompetenz und menschliche Wertschätzung erfahren. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Ausbildung sollte den neuen Anforderungen angepaßt werden. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich denke, daß mich mein Umfeld positiv aufnimmt und mein Rat geschätzt wird. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Kanzlei befaßt sich überwiegend mit Handels-, Vergabe-, Steuer-, Verwaltungs-, Erb- und Eisenbahnrecht, Naturschutz und Abfallwirtschaft. Im besonderen bin ich im Tourismusbereich inklusive Projektgeschäft tätig. Wir betreuen unsere Klienten umfassend und berücksichtigen weitere mögliche Auswirkungen und neue Entwicklungen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Die Fortbildung fließt laufend in meine Tätigkeit ein. Ihr Lebensmotto? Ich achte sehr darauf, heute nicht etwas zu tun, was mich morgen ärgert. Zweitens: Wenn mein Gegner am Boden liegt, werde ich nicht auf ihm herumtrampeln.

✱ Auer Wolfgang Dr. med.

Zur Person

Beruf: Arzt für Allgemeinmedizin, Unternehmer. Funktion: Chief Executive Officer. Tätig bei: AAPO-SPA natürliche Heilmittel Handels GmbH., 8820 Neumarkt, Hauptplatz 43. Geboren - Datum, Ort: 19. November 1962, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Eva, geb. Hubmann. Kinder: Kyra (1991), Felix (1994) und Paul (1995). Eltern: Dr. Raimund und Roswitha Auer. Schöpferische Akte: Übersäuerung. Die stille Gefahr, Kneipp Verlag (ISBN 3-902191-14-7, wurde in acht Sprachen übersetzt), zahlreiche internationale Publikationen, wissenschaftliche Artikel, weltweite Vortragstätigkeiten. Hobbies: Freizeitgestaltung. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger u. a. für Komplementäre Medizin, Dopingkontrollor des Österreichischen Anti-Doping-Comitee, Vorsitzender der Österreichischen Gesellschaft für Sanfte Wirbelsäulentherapie.

Karriere

Was waren für Sie die wichtigsten Karrierestationen? Nach dem Abschluß des Studiums der Medizin an der Karl Franzens Universität in Graz 1988 und der Turnusausbildung konnte ich im November 1992 meine Arztpraxis in Neumarkt eröffnen, in deren Räumlichkeiten vorher bereits mein Vater, Arzt Dr. Raumund Auer ordiniert hatte. Im Laufe der folgenden Jahre absolvierte ich Ausbildungen zum Psychotherapeuten mit dem Schwerpunkt Verhaltenstherapie und eine internationale Ausbildung für Betriebswirtschaft. Weiters erwarb ich die medizinischen Diplome der Notfallmedizin (Notarzt), Sportmedizin sowie Umweltmedizin und bin gerichtlich beeideter Sachverständiger insbesondere für komplementäre Medizin. Ebenfalls eignete ich mir die fachlichen Qualifikationen der medizinischen Diplomausbildung für Geriatrie und Palliativmedizin, Neuraltherapie, Ernährungsmedizin, Kurortmedizin und Krankenhaushygiene an. Außerdem habe ich die Konzession für den Großhandel mit Arzneimittel und Giften, also die Berechtigung, Arzneimittel an Apotheken zu liefern. Die Gründung meiner Firma Aapospa erfolgte 1994, wobei der Schwerpunkt des Unternehmens zu dieser Zeit hauptsächlich im Bereich Consulting lag. Ab 1999 entwickelte ich das Basenpulver Dr. Auer, ein Markenprodukt, das durch Forschung ständig weiterentwickelt wird. Am Sektor basischer Präparate ist mein Unternehmen in Österreich nun absoluter Marktleader. Heute ist dieses Unternehmen im Rahmen von Joint Ventures in ganz Europa mit Distributions-Offices tätig. Die Produktionsstätten sind ausgelagert und befinden sich in Österreich, Mexiko und Südafrika. Meine gesamte Produktpalette umfaßt nahezu 40 pharmazeutische Erzeugnisse im Bereich natürlicher Heilmittel und komplementärer Medizin. Die von mir entwickelte Dr. Auer Entsäuerungskur wird in der Therme Wildbad-Einöd, Dürnstein in der Steiermark, angeboten und mit Erfolg angewandt.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, im Augenblick leben zu können. Sehen Sie sich als erfolgreich? Erfolg ist immer relativ. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Kreativität, Ausdauer, Disziplin und Konsequenz. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Optimistisch und ausgeglichen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Erfolg ist relativ, für mich zählt nur der Augenblick. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Beides sind Erfolgsfaktoren, die man nicht miteinander vergleichen kann. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es gibt niemanden konkreten, aber viele einzelne Facetten an Menschen, die mich beeindruckten. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Unabhängig leben zu können in jeglicher Richtung ist meine größte Anerkennung. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Mit Problemen beschäftige ich mich nicht. Es ist nicht meine Aufgabe, Lösungen dafür zu finden, dies ist Aufgabe der Politiker. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ausdauernd, diszipliniert, kreativ und konsequent. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Jeder einzelne Mitarbeiter ist zu 100 Prozent Teil des Erfolges. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Die Mitarbeiter werden von unserem Recruiting-Officer ausgewählt. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Kreativität, Ausdauer, Disziplin und Konsequenz, ein optimales Produkt zum optimalen Preis. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Beobachtend, die Regeln des „Fair Business" einhaltend. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das gelingt mir sehr gut. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich verwende soviel Zeit wie möglich für medizinische und wirtschaftliche Fortbildung bzw. Forschung. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich habe alles, was ich wollte, erreicht.

✱ Aust Günther

Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: AFI-Arbeitsbühnenvermietung GmbH., 20097 Hamburg, Heidenkampsweg 41. Geboren - Datum, Ort: 5. November 1954, Röcknitz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Doris. Eltern: Edelgard und Günther. Hobbies: Motorradfahren, Tauchen, Schifahren.

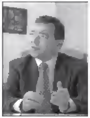
Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte von 1971 bis 1974 eine Berufsausbildung mit Abitur zum Elektromonteur bei der Bahn in Leipzig und studierte von 1979 bis 1983 per Fernstudium an der Ingenieurschule für Ökonomie in Magdeburg Betriebswirtschaft. In weiterer Folge arbeitete ich als Betriebsingenieur, später als technischer Abteilungsleiter für den Fernleitungsbau Leipzig, der im Erdgasgeschäft in Sibirien tätig war. 1988 nutzte ich einen Besuch bei meinem Onkel in Toulouse, um über Frankreich in die BRD auszureisen. 1989 arbeitete ich zunächst als Außendienstmitarbeiter (im Außendienst), nach einem Jahr wechselte ich zur Stuttgarter Firma Mateco, wo ich als Außendienstmitarbeiter im Bereich Arbeitsbühnen begann. 1991 ging ich für diese Firma nach Chemnitz, sanierte dort einen bestehenden Betrieb und errichtete gleichzeitig in Leipzig einen neuen Betrieb, etablierte den Vertrieb und leitete beide Betriebe bis 1993, wobei ich in Breisgau wohnte. 1993 arbeitete ich vier Wochen in Breisgau als Autoverkäufer, bevor ich in eine kleine Arbeitsvermietung eintrat, die verschiedene Niederlassungen in Deutschland besaß. Bis 1996 war ich dort mit der Leitung des Bereiches Arbeitsbühnen betraut. Bereits 1995 hatte ich Kontakte zur Lavendon Group plc, einer englischen Firmengruppe, geknüpft. Für diese übernahm ich 1996 in Leipzig den Auftrag, die Marktführung in Deutschland zu erlangen. Ich begann mit drei Mitarbeitern und 46 Maschinen in einem Depot. Bis 2002 wurden daraus 44 Depots in ganz Deutschland mit 4.400 Maschinen und über 350 Mitarbeitern. 2003 beendete ich diese Tätigkeit und gründete in Winsen eine eigene Firma, zunächst als Immobilienfirma. Einige Monate später knüpfte ich erneut Geschäftskontakte zu David Shipman, dem ehemaligen CEO von Lavendon, und benannte meine Firma von Aktuell-Immobilien in AFI - Arbeitsbühnenvermietung um. Im Oktober 2003 startete ich die Geschäftsaktivität in Hamburg, konzentrierte mich ausschließlich auf den Bereich Industriemaschinen und entwickle meine Firma seitdem konsequent weiter.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist die logische Konsequenz aus vernünftiger Lebensplanung, überschaubarer Geschäftsplanung und menschlich verantwortungsvoller Umsetzung notwendiger Schritte im Geschäft sowie fairer und ehrlicher Umgang mit den Menschen, die man führt, und mit denen man arbeitet. Erfolg ist immer das Ergebnis von Teamarbeit. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, aber vieles kann ich noch besser machen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend waren Mut zur Entscheidung, analytisches Denken, Erkennen und Nutzen von Chancen sowie Menschenkenntnis. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich analysiere die Situation und treffe dann eine Entscheidung. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich war schon immer erfolgreich. Mit zunehmendem Lebensalter hat der Erfolg eine andere Qualität erhalten. Was ich in jungen Jahren mit Kraft erledigt habe entsteht heute aus der Erfahrung. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Jeder Mensch muß für sich seinen Platz im Leben finden, an dem er sich optimal einbringen kann. Imitation lehne ich ab, weil damit die Glaubwürdigkeit der eigenen Person von vornherein in Frage gestellt ist. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mich prägte mein Lehrmeister Herr Stephan vom Bahnbetriebswerk Leipzig-Süd und der Betriebsdirektor des Chemiehandel Leipzig Volker Christ. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Anerkennung sind für mich der wirtschaftliche Erfolg des Unternehmens und das Feedback, das ich von den Mitarbeitern und „vom Markt" erhalte. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich gelte als der, der das Unternehmen vorantreibt. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Mitarbeiter sind die eigentlichen Größen des Erfolges. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich motiviere mit Offenheit, Anerkennung und leistungsgerechter Entlohnung. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Sie sehen mich als konsequent, streng, geradlinig und zielorientiert. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Mein Privatleben leidet unter durchschnittlich zwölfstündigen bis vierzehnstündigen Arbeitstagen. Die mir verbleibende Zeit nutze ich sehr intensiv für Familie und Hobbys. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich wende im Jahr ca. zwei Wochen für externe Weiterbildung auf. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Es wäre gut, wenn die nächste Generation zu einfachen und überschaubaren Prozessen zurückfindet, denn diese sind besser zu steuern und einfacher zu korrigieren als komplexe, vernetzte Prozesse. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte in Deutschland in den nächsten fünf Jahren für AFI ein Netzwerk von bis zu 15 Niederlassungen entwickeln und auch in Rumänien unser bestehendes Geschäft von AFI - Platforme S.R.L. in Bukarest rumänienweit ausbauen (expandieren).

✱ Baan Paul Johan George



● Zur Person

Beruf: Management Steward. Funktion: Chairman. Tätig bei: Baan Business Systems Austria, 6850 Dornbirn, Schlachthausstraße 15. Geboren - Datum, Ort: 1951 in Rijssen/Niederlande.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1968 bis 1972 besuchte ich die Höhere Technische Lehranstalt. 1978 erfolgte mein Universitätsabschluß in Ökonomie. Meine beruflichen Stationen waren von 1972 bis 1981 die Firma Nijhuis Rijssen B.V., wo ich vom Trainee zum Vice President aufstieg. Von 1981 bis 1989 war ich General Manager, von 1989 bis 1994 President der Baan Info Systems B.V., ab 1995 Chief Operational Officer der Baan Holding B.V. sowie President der Baan Company N.V., ab 1996 Vice Chairman & General Manager der Baan Company N.V. Seit 11. April 1996 fungiere ich als Chief Executive Officer der Baan Investment B.V. und als Chairman of the Supervisory Board of Directors of Baan Company N.V.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Meine Tochter ist mein Erfolg - nicht das Geld. Sie bedeutet mir mehr als alles Geld. Geld ist kein guter Maßstab für Erfolg, nicht einmal im Business. Wo steht beispielsweise in einer Bilanz das Risiko eines Unternehmens? Ein gutes Unternehmen hat auch Kooperationen und Beziehungen sowohl mit Lieferanten als auch mit Kunden, das ist ein großer Wert, der in keiner Bilanz steht. Deshalb ist die Bedeutung der Kundenorientiertheit innerhalb unseres Unternehmens immer sehr groß. Unser Erfolg beginnt bei den Kunden und mit einer Vision. Wir wollen die Ingenieure sein, die jene Brücken bauen, die unsere Kunden an das Ufer des Erfolges bringen. Wir wollen ihnen nicht nur helfen, ihre Produkte zu bauen. Hatten Sie Erlebnisse, die Ihre heutige Einstellung beeinflußten? Meine glückliche Jugend in einer großen Familie mit sieben Schwestern und zwei Brüdern war eine gesunde Basis für mein Leben. Ich hatte die Möglichkeit, an der Universität zu studieren, mein älterer Bruder nicht. Dieser stürzte sich gleich ins harte Business-Leben. Nach zehn Jahren im Baumanagement machte ich meinem Bruder den Vorschlag, etwas gemeinsam zu machen. Wir beschlossen, Produkte für den offenen Markt zu machen, also begannen wir mit UNIX. Wir waren ein bißchen früher dran als andere, aber unsere Überlegung war, daß ein offenes System gut für Kunden wäre und unserer Brücke der Vision entsprach. Die Vision wuchs, und wir wuchsen mit. Wir haben das Produkt gemeinsam mit unseren Kunden und unseren jungen Mitarbeitern durchdacht und sehr viel Spaß dabei gehabt. Schließlich kamen aber doch finanzielle Notwendigkeiten auf uns zu. In den ersten Jahren haben wir sehr wenig verdient. Die Ursache war, daß Holland einfach zu klein war. Darüberhinaus bestand die Gefahr, daß die ausländische Konkurrenz nach Holland expandierte. Also expandierten wir im schwierigen Deutschland, im einfachen Belgien und im lukrativen England. Die Schwierigkeiten lagen nicht so sehr in der Produktadaption, sondern beim Finden der entsprechenden Mitarbeiter. In Deutschland lagen doch wesentliche Mentalitätsunterschiede vor. Erschwerend wirkte sich auch aus, daß wir nicht das Geld für Neugründungen hatten, es war also notwendig, Partner zu finden, die ein eigenes Unternehmen gründen wollten. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wichtig ist sicher, daß ein gutes Klima vorherrscht, daß die Mitarbeiter nicht nur wegen der Bezahlung im Unternehmen sind und daß man nicht der Boss für die Leute ist, sondern der Steward, der sie akzeptiert. Ich bin gerne in Österreich, die Mitarbeiter haben hier eine anständige Road-Show organisiert, und ich wollte diese Leute kennenlernen, die diese gute Sache gemacht haben. Ich habe auch die Filiale besucht, denn ich wollte die Leute motivieren. Motivieren bedeutet nicht nur Geld geben, das Produkt geben, die Einkommenssicherheit geben. Die Leute wollen mehr, sie wollen dazugehören. Ich bin sehr oft im Operationsbereich und nicht im Büro tätig. Wir teilen unseren Erfolg. Als wir die Möglichkeit hatten an die Börse zu gehen, fragten wir uns, ob es fair wäre, das ganze Kapital in Familienhänden zu halten? Nein! Also gründeten wir eine Stiftung. Ich bin nun kein Milliardär mehr, sondern nur mehr Millionär. Das ist genug. Diese Stiftung macht jetzt Projekte in der ganzen Welt (z.B. Bolivien, Nigeria, etc.). Was bedeutet Geld für Sie? Geld ist wie die Sonne: sie wärmt, aber wenn Sie ständig nur in die Sonne schauen, werden sie blind! Erfuhren Sie auch Niederlagen? Natürlich, wir hatten mehr Niederlagen als Erfolge. Wie gehen Sie damit um? 1986 ging uns beispielsweise bei einer Produktentwicklung das Geld aus, auch die Zeit wurde knapp, und wir waren eigentlich pleite. Wir hätten verkaufen, eine Menge Geld bekommen und uns zur Ruhe setzen können. Aber wir haben lieber mit unseren Mitarbeitern gesprochen und wollten das gemeinsam lösen. Die Gehälter wurden temporär gekürzt, und insgesamt haben wir sehr viel dabei gelernt, nämlich, daß es leicht ist, Menschen zu motivieren, wenn die Sonne scheint, aber wenn man es schafft, sie auch bei schlechtem Wetter zusammenzuhalten, dann ist es eine echte Familie. Dieses Phänomen wollten wir noch verstärken. Jetzt haben wir auch viele Mitarbeiter im Unternehmen, die Aktien halten. Darüberhinaus achten wir darauf, sehr junge fähige Mitarbeiter in Position zu bringen, in denen sie wirken können. Mein Bruder und ich waren schließlich auch erst 30, als wir begannen. Der Geschäftsführer von Baan Investment ist 32 Jahre alt. Er hat fünf Jahre mit uns gearbeitet, wir waren zufrieden und haben ihn befördert. Der Geschäftsführer in Baan Holland ist ebenfalls 32 Jahre alt, auch er war fünf Jahre bei uns in Holland, dann in Amerika und Australien für uns tätig. Das reichte aus, um ihm zu vertrauen. Junge Leute haben also alle Möglichkeiten. Wenn der Weg innerhalb eines Unternehmens blockiert ist und immer nur Manager von außen zugekauft werden, ist das nicht von Vorteil. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Jeder soll selbst Dinge ausprobieren. Ich könnte da keine Tips geben. Viele Leute sind erfolgreich und glücklich, aber jede Person ist eine eigene Persönlichkeit. Mein Sohn wäre beispielsweise vielleicht mit meiner Art von Erfolg nicht glücklich. Haben Sie Vorbilder? Ich habe persönlich sehr viel Respekt vor Menschen, die sehr viel arbeiten. Es ist besser zu geben, als zu nehmen. Ich kenne viele Leute, die reich sind, und Geld geben. Auch wenn ich aus meiner Stiftung eine Million spende, ist das o.k., aber nichts Besonderes. Wenn man jedoch Zeit gibt, also einen Teil seines Lebens, an Leute die nichts zurückgeben können, dann ist man ebenfalls erfolgreich - nicht in der Brieftasche, aber im Herzen!

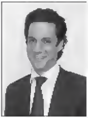
✱ Bach Guido Dr.

● Zur Person

Beruf: Rechtsanwalt. Tätig bei: Zandl Grundei Rechtsanwälte., 1010 Wien, Kohlmarkt 11/5. Geboren - Datum, Ort: 5. Mai 1971, Wien. Eltern: Dipl.-Kfm. Ing. Guido und Claudia. Schöpferische Akte: Publikationen in periodischen Fachmedien. Mitgliedschaften: Rechtsanwaltskammer, Wohltätigkeitsverein „Vergiß-mein-nicht". Hobbies: Tauchen, Squash, Fußball, Schifahren, Snowboarden, Reisen, Kultur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorträge und Referate.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Sponsion 1998 und der Absolvierung des Gerichtsjahres begann ich meine Tätigkeit als Rechtsanwaltsanwärter in Wien im Februar 2001 bei einem auf Kapitalmarktrecht spezialisierten Wirtschaftsanwalt und setzte anschließend meine Tätigkeit bei einer allgemeinen Wirtschaftskanzlei fort. Bevor ich das Angebot einer Großkanzlei - mit Spezialisierung auf Arbeitsrecht - im Sommer 2003 annahm, hatte ich ein halbes Jahr, um meine Dissertationsarbeit - auf dem Gebiet des Arbeits- und Verfassungsrechts - zu schreiben, Anfang 2004 legte ich die Rigorosenprüfungen ab, Anfang 2006 die Rechtsanwaltsprüfung. Anfang 2007 wechselte ich als Rechtsanwalt zu Zandl Grundei Rechtsanwälte. Dr. Zandl ist anerkannter Experte im Versicherungsvertragsrecht, insbesondere für Versicherungsregresse und Haftpflichtverfahren, Dr. Grundei anerkannter Experte im Arbeits- und Sozialrecht sowie im (Fußball-)Sportrecht. Meine beruflichen Schwerpunkte sind Arbeitsrecht und Wettbewerbsrecht.



Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich glaube, daß das glücklich macht, was Sinn macht, sowohl im Berufs- als auch im Privat- bzw. Familienleben. Sehen Sie sich als erfolgreich? In dem genannten Sinne ja. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Beruflich: Leidenschaft für den Beruf, Suche nach Herausforderung, die Lust, auch kniffige, neue Rechtsprobleme zu lösen, sprachliches Feilen und vor allem der Fokus auf das Wesentliche. Selbständiges Arbeiten, Engagement und Ausdauer. Was privat „erfolgreich", also Sinn macht, ist Zuneigung geben und nehmen zu können, beides im gleichen Ausmaß, Ausgewogenheit und ebenfalls Ausdauer. Wichtiger als die Theorie ist aber das Learning by Doing. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Meine Devise lautet: Gut zuhören, insbesondere was das Gegenüber wirklich will, Lösungen erarbeiten, also mehrere Alternativen anbieten, positiv formulieren. Klare Ziele definieren und klare Konzepte entwickeln. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Beide Bereiche sind zu trennen, keiner darf die Überhand gewinnen. Erkenntnisse und Erfahrungen in einem Bereich können, sinngemäß, jedoch niemals 1:1 in den anderen Bereich „analog" transportiert, „mitgenommen" werden. Eine gewisse Gelassenheit ist immer gut. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Auf seine innere Stimme hören, in jedem Bereich. Sich nicht abschrecken lassen. Selbstbewußt seinen Weg gehen. Ein Schäuflein Konsequenz und Ausdauer, das „Anpacken-Wollen" gehören dazu. Mut zur Entscheidung und, ganz wichtig, die Fähigkeit, über sich selbst lachen zu können. Und: Ratschläge stets auf ihre Richtigkeit für einen selbst überprüfen, vor allem, wenn sie von jemandem erteilt werden, der noch ein wenig zu jung dafür ist. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Beruflich: Mein mittelfristiges Ziel, nämlich Anwalt zu werden, ist bereits erfüllt. Langfristig möchte ich meine Spezialisierung beibehalten und mich auch auf andere Bereiche spezialisieren. Das Sportrecht etwa ist spannend.

✱ Bader Daniel

Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Bader Handels-GmbH, 8430 Leibnitz, Muggenau 2. Geboren - Datum, Ort: 16. Juli 1965, Wagna. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Roland (1982) und Lisa (1989). Eltern: Roswitha und Ferdinand. Schöpferische Akte: Patente für Quick&Easy. Hobbies: Familie, Schwimmen, Natur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: La Mer Brunnenbau, Bader Kosmetik.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Wesentlich war meine Lehrausbildung zum Schlosser und Schmied. In dieser Zeit lernte ich auch das Gestalten starrer Materialien kennen und lieben, und als nächster Schritt folgte die Tätigkeit als Werkmeister in einem Betonwerk. Ich hatte dort mit 22 Jahren 45 Mitarbeiter zu führen, lernte in diesen fünf Jahren sehr viel, hatte jedoch immer den Wunsch, selbständig zu arbeiten und auch meine Kreativität umzusetzen. 1992 beschlossen meine Frau und ich, uns mit Brunnenskulpturen, vorwiegend aus Stein, selbständig zu machen. Wir gründeten die Brunnenbaufirma La Mer und gestalteten zunächst Brunnenanlagen, sowohl für Private als auch für den kommunalen Bereich, Banken und größere Firmen. Das Schöne an dieser Tätigkeit war die Möglichkeit, meine Kreativität auszuleben und etwas zu gestalten, das den Kunden wirklich Freude bereitet. Unsere Kunden wünschten sich immer, das Wasser, welches sie im Brunnen verwendeten, ohne Chemikalien haltbar zu machen, aus dieser Aufgabe erwuchs ein neuer Tätigkeitsbereich und in der Folge ein neuer Geschäftszweig. Wir nahmen das Anliegen ernst, experimentierten sehr viel, arbeiteten mit Experten zusammen und entwickelten ein System, mit dem wir das Wasser über einen Zeitraum von sechs Monaten haltbar machen können. Dieses Wasseraufbereitungssystem war jedoch besser in Swimmingpools als in Brunnenanlagen wirksam, da für die einwandfreie Wasserqualität ein Filtersystem gebraucht wurde. Somit entstand unsere chlorfreie Alternative der Wasseraufbereitung in Poolanlagen. Mittlerweile haben wir dieses System unter „Quick&Easy" patentiert. Das Wasser wird mit Silberionen haltbar gemacht, Silber wurde in der Geschichte immer schon verwendet, um Wasser zu desinfizieren; es ist ein Edelmetall, das nicht vom Körper absorbiert wird und heute wieder vermehrt Verwendung in der Medizin findet. Wir haben mit Quick&Easy eine einfach handzuhabende Kompaktlösung für den Schwimmbadkunden zusammengestellt, das System basiert auf drei ungiftigen Flüssigkomponenten, die einfach eingebracht werden können und eine Alternative für Menschen mit sensibler Haut, Kleinkinder oder Menschen, die kein Chlor mehr verwenden wollen, darstellt. Das Produkt ist mittlerweile so erfolgreich, aktuell sind wir in zehn Ländern am Markt, daß wir eine eigene Linie - Pretty Pool - für größere Anlagen im Fachhandel vertreiben und zusätzlich eine eigene Kosmetiklinie speziell für Menschen mit Hautirritationen auf den Markt bringen wollen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg besteht für mich in erster Linie dann, daß die Kunden mit meiner Arbeit zufrieden sind. Persönlich bedeutet Erfolg für mich, mit meiner Familie zusammen zu sein und diese Zeit auch genießen zu können. Trotz der vielen Arbeit ist dies das eigentliche Ziel in meinem Leben. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich sehe mich insofern als erfolgreich, als es uns gelungen ist, aus dem Wunsch unserer Kunden heraus ein Produkt zu entwickeln, dieses serienreif zu gestalten und seit zwei Jahren erfolgreich zu verkaufen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?

Ausschlaggebend ist der Wille und heutzutage letztendlich die tatsächliche Umsetzung. Eine gute Idee zu haben und dann den langen Weg bis zum Produkt durchzuhalten ist entscheidend, etwas dann in den Handel einzubringen ist der nächste Schritt auf einem noch längeren Weg. Man muß sich Ziele setzen, und deren Erreichung ist dann der Erfolg, den man hat. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erhalte sehr viel Anerkennung von unseren Kunden. Wenn ich jemandem helfen konnte und er mir in der Folge auch gestattet, das zu veröffentlichen, ist das für mich ein Zeichen der Wertschätzung. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind ein kleines Unternehmen, und unsere Stärke liegt in der Flexibilität und der Fähigkeit, Nischen zu erkennen, Bedürfnisse von Kunden aufzugreifen, diese dann zu verarbeiten und letztendlich ein Produkt zu entwickeln und auf den Markt zu bringen. Entscheidend ist die Bereitschaft, den Kunden zuzuhören und zu lernen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich versuche Probleme in der Firma auszudiskutieren und sie nicht nach Hause mitzunehmen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Meine Ziele sind, daß man das Produkt Quick&Easy in den nächsten zwei Jahren europaweit auf dem Markt findet, ebenso wie das Schwimmbadprodukt Pretty Pool im Fachhandel, und daß auch die Kosmetikschiene Sil Skin bald in den Handel kommt. Nach all den Jahren des Firmenaufbaus möchte ich wieder mehr Zeit für mich, für meine Frau, meine Familie und meine (bereits vorhandenen) Enkelkinder haben und die Früchte meines Schaffens wohlverdient genießen.

✱ Bake Andreas

● Zur Person

Beruf: Betriebswirt, Pädagoge, Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Sasse Gebäudedienste GmbH., 1030 Wien, Landstraßer Gürtel 3. Geboren - Datum, Ort: 20. Juni 1964, Halle an der Saale/Deutschland. Familienstand: Verheiratet mit Jenny. Kinder: Nikita (1993), Adrian (1997) und Constantin (2006). Eltern: Lieselotte und Paul. Hobbies: Lesen, Österreichische Militärgeschichte, Golf, Joggen, Radfahren, Haus

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte acht Klassen Pflichtschule und dann die Erweiterte Oberschule mit Abitur 1983. Anschließend begann ich das Studium der Pädagogik an der Offiziershochschule der Landstreitkräfte, das ich 1987 abschloß. Darauf folgte bis 1990 mein Truppendienst. Nach der Wende mußte ich mich beruflich neu orientieren. Von 1990 bis 1992 studierte ich an der Technischen Hochschule in Merseburg, die ich als staatlich geprüfter Betriebswirt verließ. 1992 trat ich bei der Firma Hectas Gebäudedienste Stiftung & Co. KG (ehemals Hygienic Service KG) Wuppertal als Trainee ein und wurde kaufmännischer Assistent des Gebietsleiters. Ich erledigte Projektarbeit und operatives Controlling für acht Niederlassungen. Vier Monate später - bis Ende 1997 - wurde ich Assistent der Geschäftsleitung. Bis Ende 2002 war ich Gebietsleiter mit Prokura Ostdeutschland, mit Sitz in der Niederlassung in Dresden. Meine Tätigkeiten umfaßten den Ausbau des Geschäftsbereiches, Budgetverantwortung und Jahresplanung sowie Key Account Management im Großkundengeschäft. Ich war Projektmanager für den Bereich Gesundheitswesen. Ab 2003 betreute ich von Dresden aus die Bereiche Polen, Tschechei und Ungarn. Die Bereiche wurden bis 2005 von 0 auf 1 200 Mitarbeiter ausgebaut. Meine Tätigkeiten waren der Aufbau von drei Ländergesellschaften, Bilanzverantwortung, Marktstrategie, interne Ausbildung, Key Account Management, länderübergreifende Strategie und Budgetverantwortung, ich hatte die Gesamtprokura für die Unternehmen. 2006 bekam ich das Angebot, in Österreich die alleinige Geschäftsführung der Firma Dr. Sasse Gebäudedienst GmbH zu übernehmen, und seit dem 1. November 2006, nach einer dreiwöchigen Einarbeitung in der AG in München, leite ich die Geschäfte für Österreich eigenständig. In Wien übernahm ich 800 Mitarbeiter für die Bereiche Gebäudemanagement und Gebäudedienste. Die Dr. Sasse Gebäudedienst GmbH existiert seit über 20 Jahren in der Bundeshauptstadt. Seit vielen Jahren sind wir mit Großprojekten, wie der Reinigung der Staatsoper und des Opernballsaals sowie der Reinigung von Krankenhäusern und Großfirmen, beispielsweise Banken und Versicherungen und ähnlichem, betraut. Neben meinem Wiener Büro habe ich noch Bereiche in Salzburg, Graz und Klagenfurt, wo ich ebenfalls periodisch arbeite.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mein Erfolg beruht darauf, daß ich mit all meinen Entscheidungen richtig lag und aufgrund meiner Erfahrungen meine mir anvertrauten Organisationseinheiten und mich persönlich entwickeln konnte. Ich hatte stets mein Ziel klar vor Augen und scheute niemals Anstrengungen und Mehrarbeit. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Der damalige Vorstand von Hectas, Rudolf Weber, der heute schon über 70 ist, war mein großes berufliches Vorbild. Ich konnte von ihm auch in menschlicher Hinsicht viel profitieren. Er war in erster Linie dafür verantwortlich, daß ich diese Berufssparte vehement verfolgte. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Einen neuen Mitarbeiter wähle ich nach seinen Zielsetzungen aus, die ich in einem halbstündigen Gespräch leicht herausfinden kann. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Derzeit ist meine Wiener Firma im Aufbau, und ich bin daher sehr beruflich eingespannt, was meine Familie leider hinnehmen mußte. Nächste Woche wird der Umzug nach Österreich erfolgen und die Situation wird sich deutlich entspannen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Auch ohne Matura ist ein erfolgreicher Berufsweg sicherlich möglich, weil auch das Handwerk gute, ja sehr gute Berufsaussichten bietet, wichtig ist der Wille zum Erfolg. Wenn der Berufsanfänger sein Ziel im Auge behält und immer strebsam verfolgt, kann er nur reüssieren. Fremdsprachen sind auf alle Fälle heute sehr wichtig, wichtiger denn je. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte die österreichische Niederlassung ausbauen und effizient machen, die Führungsmannschaft zu einer eingeschworenen und hochmotivierten „Mannschaft" formen.

✱ Balla Balint Prof. Dr.

● Zur Person

Beruf: (Emeritierter) Professor der Soziologie. Funktion: Mitglied des Direktorenkollegiums. Tätig bei: Technische Universität Berlin., 10623 Berlin, Straße des 17. Juni 135. Geboren - Datum, Ort: 7. Juli 1928, Budapest/Ungarn. Schöpferische Akte: Autor: Kaderverwaltung, Stuttgart 1972; Soziologie der Knappheit, Stuttgart 1978; Knappheit als Ursprung sozialen Handelns, 2006; Die Zahl 3 und die Soziologie, 2007/08; mehrere Werke in Zusammenarbeit mit anderen Autoren, Publikationen in Fachzeitschriften. Ehrungen: Nagy Plakette 1991, Ehrenprofessor der Budapester Universität 2002. Hobbies: Sport, Lesen, Reisen

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? In Ungarn als Balint Keil geboren und aufgewachsen, studierte ich an der Budapester Universität

Jura mit Abschluß als Staats- und Rechtswissenschaftler, arbeitete in der Wirtschaft und promovierte 1951 in den Staats- und Rechtswissenschaften. 1955 erfolgte die Magyarisierung zu meinem heutigen Nachnamen Balla. 1956 übernahm ich während der Revolution verschiedene politische Funktionen, wurde unter anderem zum Vorsitzenden des Revolutionsrates der Firma, in der ich arbeitete, gewählt, gründete das Revolutionskomitee des Budapester Handelsrates und war dessen Sekretär. Im Zuge dieser Ereignisse erwachte mein Interesse für Soziologie. In den folgenden Jahren versuchte ich aus meiner Position als Abteilungsleiter heraus, die zarten Reformen, die es in Ungarn gab, zu fordern, hatte aber wenig Erfolg. 1965 kam ich nach Deutschland, studierte von 1965 bis 1967 Soziologie an der Universität Münster, erhielt 1967 die deutsche Staatsbürgerschaft, heiratete und lebte und arbeitete ab 1968 in Westberlin. An der Technischen Universität Berlin war ich zunächst als Oberassistent tätig, habilitierte mich 1971 und wurde Professor für Allgemeine Soziologie am Institut für Soziologie der TU. 1990 war ich Mitbegründer und Vorsitzender der Sektion Ost- und Ostmitteleuropa der Deutschen Gesellschaft für Soziologie, die zentrale Fragen des sozialen Umbruchs und der postkommunistischen Entwicklung in Osteuropa analysiert. Heute bin ich Ehrenvorsitzender, arbeite immer noch mit und leite die Schriftenreihe.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, das in mir Liegende zu realisieren. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, denn ich habe viele Freunde, unterstützte zahlreiche Menschen und wurde selbst auch unterstützt. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend waren fleißige Arbeit und ständiges Lernen. Nicht zuletzt hatte ich in verschiedensten Situationen gute Meister. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Das Kennenlernen meiner Frau war ein wichtiger Zeitpunkt, denn so stellte sich auch im privaten Bereich ein Gefühl von innerer Zufriedenheit und Glück ein. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Neben einiger meiner Lehrer prägten mich zuallererst in ganz besonderer Weise meine Eltern, mein Vater, der Philosoph und Rechtsanwalt war und meine Mutter, die Kunstmalerin war. In den schweren Zeiten des sozialistischen Aufbaus in Ungarn hatte ich einen jüdischen Kommunisten als Chef, der mich förderte und den ich wiederum in meiner ersten bedeutenden Publikation („Kaderverwaltung") ehrend erwähnte. Ein sehr wichtiger Mensch in meinem Leben war meine Frau, die leider bereits verstorben ist. Sie lehrte mich auf eine sehr stille Weise als Protestanten den Katholizismus schätzen. Wie motivierten Sie Ihre Mitarbeiter? Ich redete nie vordergründig lehrmeisterhaft, sondern bevorzugte lockere Zusammenkünfte in geselliger Runde. Wie wurden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Wie es in den Wald hinein ruft, so schallt es hinaus. Ich versuchte immer, ein vom sozialen Status und von der Amtshierarchie unabhängiges Verhältnis zu meinen Mitarbeitern zu pflegen, und das kam zurück. Wie vereinbarten Sie Beruf und Privatleben? Ich kam schon immer mit wenig Schlaf aus. Meine Frau respektierte meine Arbeitswut und war außerdem selbst ebenso aktiv wie ich. Kinder hatten wir leider keine. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Die junge Generation soll sich ihren eigenen Weg suchen und ihn, wenn sie ihn gefunden hat, auch konsequent gehen, unabhängig davon, was andere erreichen und sie vielleicht nicht. Man darf sich nicht ständig mit anderen vergleichen, sondern muß tun, was man tun muß. Ihr Lebensmotto? Was auch immer du machst, sollst du gut machen, und bedenke das Ende.

✶ Barilits Frankie

Zur Person

Beruf: Musiker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Frankie's Music-Treff Franz Barilits, 7021 Draßburg, Marienplatz 13. Geboren - Datum, Ort: 26. März 1949. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Veronika. Kinder: Anita (1986). Eltern: Barbara und Franz. Schöpferische Akte: Popmusik in der Schule (1980), Kroatisches Liedgut (1980). Hobbies: Musik.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am musisch-pädagogischen Gymnasium in Eisenstadt 1968 besuchte ich die pädagogische Akademie, ebenso in Eisenstadt, die ich 1970 als Volks- und Hauptschullehrer abschloß. Im Anschluß unterrichtete ich an der Hauptschule in Schattendorf, stellte allerdings fest, daß mir dieser Beruf keine Erfüllung brachte. 1980 ließ ich mich für ein Jahr beurlauben und schrieb in dieser Zeit ein Buch über Popmusik in der Schule und ein weiteres über kroatisches Liedgut, wobei der Wunsch immer stärker wurde, ein Musikgeschäft zu eröffnen, ein Vorhaben, das ich 1982 verwirklichte. Durch die Jahre wuchs dieser Betrieb sehr rasch, was mir teilweise Probleme bereitete, da ich keine kaufmännische Ausbildung hatte. 1991 eröffnete ich in Draßburg zusätzlich ein Tanzlokal, wo wir jeden Tag Live-Musik spielten, allerdings litt das Musikgeschäft darunter, und so sperrte ich dieses Lokal 1993 wieder. Neben dem Einzelhandel betrieb ich mittlerweile auch einen Großhandel, wo ich Instrumente importierte und für einige Marken Generalimporteur war. Ich spielte auch selbst immer wieder in verschiedenen Gruppen und pendelte so meistens zwischen Musik und Geschäft hin und her. Von 1999 bis 2002 wollte ich mir nur auf das Spielen in meiner Gruppe konzentrieren, vermietete mein Geschäft und baute zusätzlich einen Firma für Bühnenbau auf, die mittlerweile ein Teil einer Veranstaltungsagentur ist, mit der wir bis heute sämtliche Bereiche für verschiedenste Anlässe abdecken können.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, durch meine Tätigkeiten sehr viele Prominente kennengelernt zu haben, die ich heute zu meinen Freunden zählen kann. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da ich viele Ziele in meinem Leben erreichen konnte und mit dem Erreichten sehr zufrieden bin. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend war sicher der Umgang mit Menschen, den ich immer liebte und der somit der Grundstein für meinen Erfolg war. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Jede Herausforderung ist sofort zu meistern, da Situationen, die heute wichtig sind, morgen niemanden mehr interessieren. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mich prägten Roy Black und Andy Borg, der mittlerweile ein sehr guter Freund von mir ist und den ich nach wie vor zu den größten Show-Talenten im deutschsprachigem Raum zähle. Speziell Andy Borg war in vielerlei Hinsicht ein Vorbild für meine musikalische Karriere. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die deutschsprachige Musik wird von den österreichischen Medien zu sehr vernachlässigt. Viele Länder identifizieren sich mit Musik in der eigenen Sprache, nur in Österreich wird darauf keine Rücksicht genommen. Wie werden Sie von

Ihrem Umfeld gesehen? Natürlich habe ich viele Neider, allerdings auch viele Bewunderer, die es bis heute nicht glauben können, wie man von so einem kleinen Ort aus erfolgreich werden kann. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche, da meine Mitarbeiter Allrounder sind, großteils selbständig arbeiten und dadurch ein Aushängeschild des Betriebes sind. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich denke, daß jeder einzelne auf eine spezielle Art motiviert werden muß und es kein generelles Rezept für Motivation gibt. Spaß an der Tätigkeit zu haben ist das Wichtigste. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir können bei Veranstaltungen alles aus einer Hand liefern. Angefangen beim Bühnenaufbau, über die Licht- und Tonanlage bis hin zu Musikinstrumenten bieten wir alles Notwendige und sind in höchstem Maße flexibel, was den Aufbau und die Veranstaltung selbst betrifft. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Es gibt für mich keinen Unterschied. Arbeit bedeutet Freizeit und umgekehrt, weil ich mein Hobby zum Beruf gemacht habe. Natürlich ist eine solche Lebensweise nicht sehr beziehungsfördernd, was einige Scheidungen in meiner Laufbahn beweisen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Jeder soll das machen, was Spaß macht, hart dafür arbeiten und, wenn der Spaß nicht mehr gegeben ist, Konsequenzen ziehen und sich gegebenenfalls eine neue Herausforderung suchen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Eigentlich könnte alles so bleiben, wie es derzeit ist. Meine Gesundheit zu erhalten ist ein wichtiges Ziel, in keinem Fall möchte ich durch Krankheit von irgendjemandem abhängig werden. Ihr Lebensmotto? Ärgere dich nicht darüber, daß der Rosenstrauch Dornen trägt, sondern freue dich darüber, daß der Dornenstrauch Rosen trägt.

✱ Barta Rainer

> „Ich lege großen Wert auf Erfahrung und Einsatzbereitschaft."

● Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Werkstätten- und Kulturhaus Event & Catering GmbH., 1090 Wien, Währinger Straße 59. Geboren - Datum, Ort: 30. Dezember 1970, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Regina. Kinder: Sarah (1992) und Nina (2002). Eltern: Waltraud und Walter. Hobbies: Familie, Laufen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Gymnasium arbeitete ich einige Zeit freiberuflich in Hotels, dann als Behindertenbetreuer, außerdem absolvierte ich einen Friseurkurs und arbeitete zwischendurch als Programmierer. Nebenbei war ich aber immer im Gastronomiebetrieb meiner Eltern tätig. 1995 begann ich im Event- und Cateringbereich des WUK, seit 2002 leite ich den gastronomischen Betrieb als Geschäftsführer.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg heißt für mich in erster Linie Zufriedenheit mit dem, was man tut. Sehen Sie sich als erfolgreich? Da mir der Job großen Spaß macht und ich mit meinem Berufsleben zufrieden bin, sehe ich mich auch als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich war früher zwar in unterschiedlichen Branchen tätig, die Gastronomie habe ich aber immer als meine berufliche Heimat angesehen. Das Interesse und die Freude an diesem Beruf sind die Grundpfeiler meines Erfolges. Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags? Zunächst ziemlich buchhalterisch und pragmatisch, in weiterer Folge dann etwas lockerer. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Ich denke, eine gesunde Mischung aus beidem führt am ehesten zum Ziel. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Eltern führten ein Gasthaus, was vielleicht unbewußt prägend für meine spätere Laufbahn war. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erhielt in den meisten Jobs, wo ich tätig war, auch Anerkennung. Während meiner Zeit als Friseur wurde ich zum Beispiel eingeladen, in Deutschland Seminare abzuhalten - das freute mich und ist auch eine schöne Form der Wertschätzung. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Natürlich tragen die Mitarbeiter ganz wesentlich zum Erfolg bei. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich lege großen Wert auf Erfahrung und Einsatzbereitschaft. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die Gastronomie ist bekanntlich eine Branche mit langen und unregelmäßigen Arbeitszeiten, aber im großen und ganzen kann ich mir alles recht gut organisieren und einteilen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Der Erfolg kommt nicht von alleine, man muß die Initiative ergreifen. Wichtig ist es auch, wachsam bleiben, Chancen zu erkennen und zu nutzen und sich weiterzubilden. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Privat möchte ich mit meiner Familie weiterhin ein harmonisches und glückliches Leben führen und den Kindern einen guten Start in die Zukunft ermöglichen.

✱ Bartalszky Manfred

● Zur Person

Funktion: Stadtdirektor für den 10., 12., 13. und 23. Bezirk. Tätig bei: Erste Bank der Oesterreichischen Sparkassen AG., 1130 Wien, Hietzinger Hauptstraße 4. Geboren - Datum, Ort: 5. November 1960, Wien. Hobbies: Musik, Gitarrist der Blues-Band „Riding Notes", Ausgleichssport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS-Matura begann ich meine berufliche Karriere 1980 bei der Erste Bank als Kundenbetreuer im Filialgeschäft. Ein Vollstudium kam für mich als praktisch orientierten Menschen nicht in Frage, aber von 1981 bis 1983 absolvierte ich berufsbegleitend einen Universitätslehrgang für Werbung, Verkauf und Marketing an der WU Wien. Danach durchlief ich verschiedene Stationen bei der Erste Bank und arbeitete auch an der Umsetzung einer neuen Vertriebsstrategie mit. 1992 wurde ich in meine erste Führungsposition - Gruppenleiter Privatkundenmarketing - bestellt, 1996 übernahm ich die Leitung des Zielgruppenmanagements Privatkunden, dann von 1997 bis 1998 die Verantwortung für das gesamte Standardgeschäft Privatkunden. Anschließend hatte ich die Leitung des Bereiches Vertriebssteuerung und Produktmanagement Private inne, ehe ich 2001 die Bereiche e-Strategie und Channelmanagement übernahm. Seit 2002 bin ich als Stadtdirektor für das Filialgeschäft in vier Wiener Bezirken verantwortlich. Darüber hinaus bin ich Fachtrainer für Kundenberater und halte diverse Vorträge im In- und Ausland.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich gesteckte Ziele erreiche, sehe ich dies grundsätzlich als Erfolg. Kann ich auf dem Weg dahin mögliche

Stolpersteine eliminieren, ist der Erfolg doppelt so wertvoll - „Schönwettererfolge“ kann schließlich jeder haben. Es ist aber auch Bestandteil des Erfolges, ihn auskosten zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin stolz darauf, was ich in meinem Leben aus eigener Kraft geschaffen und erreicht habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mit Überzeugungskraft und positiver Ausstrahlung habe ich immer wieder bewiesen, daß ich Dinge auch umsetzen kann. Das ist auch Teil meines Führungsstils - ich will nicht anschaffen, sondern Menschen überzeugen, begeistern und motivieren. Ich nehme Herausforderungen mit einer positiven Einstellung an und bringe meine Persönlichkeit ein, das ist ebenso Grundlage des langfristigen Erfolges wie der Spaß an der Arbeit. Rückschläge und Änderungen sehe ich als Chance, neue Dinge zu erfahren. Natürlich muß man auch manchmal zur richtigen Zeit am richtigen Ort sein, was aber bedingt, daß man immer Interesse zeigt. Dazu sollte man im Unternehmen stark präsent sein und seinen Wirkungsgrad dadurch erhöhen. Trete ich eine neue Position an, was ja häufig mit einer gewissen Skepsis beobachtet wird, erbringe ich auch den Beweis, daß das in mich gesetzte Vertrauen gerechtfertigt war. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich brauche neue Herausforderungen, sie sind das Salz in der Suppe. Ich wäre unglücklich, müßte ich 20 Jahre lang dieselben Aufgaben wahrnehmen. Entscheidungen überlege ich sorgfältig, dann treffe ich sie aber auch. Dabei zählen aber nicht nur Daten und Fakten, ich höre auch auf das Bauchgefühl. Besser eine falsche als gar keine Entscheidung. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich hatte auf meinem Berufsweg viele Vorbilder, aber im negativen Sinn. Es gab einige Vorgesetzte, wo ich dachte: So will ich nicht agieren! Das war prägend; positive Vorbilder verleiten eher zum Kopieren und Nachahmen, und das möchte ich nicht. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Natürlich höre ich wie jeder gern ein Lob von meinem Chef, aber die Anerkennung der Menschen, mit denen ich tagtäglich zusammenarbeite, ist mir mindestens ebenso wichtig. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wenn ich einen Bewerber alleine auswähle, heißt das noch lange nicht, daß das Team gut mit dem neuen Kollegen zusammenarbeitet. Daher bin ich dazu übergegangen, meine Filialleiter in die Entscheidung miteinzubeziehen. **Wir erwarten von Mitarbeitern** Leistungsbereitschaft, Initiative und Sozialkompetenz. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich versuche, die Rahmenbedingungen für eine freudvolle, effektive Zusammenarbeit zu schaffen, eine Atmosphäre, in der das Team selbst hochmotiviert ist. Eigenmotivation ist die Triebfeder, um weiterzuarbeiten. Ich lasse meine Leute eigenständig agieren, weil kein Mitarbeiter motiviert sein wird, wenn er zum bloßen Befehlsempfänger degradiert wird. **Meine Devise lautet:** Führen kraft der Person und nicht kraft der Funktion. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Grenzen sind zum Großteil fließend. Erhalte ich um 20 Uhr einen geschäftlichen Anruf, nehme ich ihn natürlich an, oder ich erledige im Urlaub auf dem Laptop ein paar Kleinigkeiten. Aber ich denke, daß bei entsprechender Organisation und durch effizientes Arbeiten auch ausreichend Zeit für das Privatleben bleibt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bin der Meinung, jede Führungskraft sollte mindestens alle zwei Jahre im Bereich der Persönlichkeitsentwicklung etwas für ihre Fortbildung tun. Regelmäßige fachliche Weiterbildung ist ohnehin selbstverständlich und teilweise vom Unternehmen vorgeschrieben. Hört man auf zu lernen, hört man auf, erfolgreich zu sein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Um ein möglichst breites Spektrum zu bekommen, sollte sich jeder zunächst vielseitig interessieren und dann entscheiden, welche berufliche Richtung er/sie einschlagen will. Lernen, abwarten und dann zuschlagen! **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte einen beruflichen Wirkungsgrad erreichen, wo ich mehr als nur meinen eigenen Verantwortungsbereich beeinflussen kann. Eine Position, in der ich strukturell und strategisch tätig werden kann, würde mich sehr reizen. Auf längere Sicht habe ich vor, selbständig etwas im Bereich der Persönlichkeits- und Personalentwicklung zu tun. Als Manager muß man zeitgerecht aus seiner Funktion ausscheiden, um dem Nachwuchs eine Chance zu geben.

✶ Barwinek Thomas

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer, Country Manager. **Tätig bei:** EMC Computer Systems Austria GmbH, 1120 Wien, Am Euro Platz 1/4. Stock. **Geboren - Datum, Ort:** 27. August 1959, Wien. **Eltern:** Alexander und Helene. **Schöpferische Akte:** Fachartikel in EMC Firmenzeitschrift „On Line Information“ sowie in diversen Fachzeitschriften. **Ehrungen:** Wiener Schulmeister im Handball. **Hobbies:** Musik, Gitarrespielen, Nordic Walking, Wandern, Bildende Kunst, früher auch Handball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS-Matura im Jahre 1978 studierte ich an der Wirtschaftsuniversität Wien BWL. Ich gab das Studium allerdings bald wieder auf und absolvierte die HTL mit Fachrichtung Vermessungstechnik in Form einer Abendschule, da ich tagsüber mit diversen Jobs Geld verdiente. 1982 machte ich den Abschluß in Vermessungstechnik und arbeitete anschließend auch in diesem Beruf. Aufgrund einer Sportverletzung aus meiner aktiven Handballzeit mußte ich mich dann einer Operation unterziehen, und mein damaliger Chef kündigte mich. Allerdings versprach er mir, mich nach meiner Genesung wieder einzustellen. Dazu kam es aber nicht, weil das Baugeschäft zu dieser Zeit nicht gerade florierte und er kein Personal mehr einstellen konnte. Auch meine Bewerbungen als Vermessungstechniker bei anderen Firmen blieben erfolglos. Das war eine schwierige Phase, und ich überlegte, welche Branche bessere Berufsaussichten bieten würde. Die EDV erschien mir als zukunftsträchtige Perspektive, und als ich eine Anzeige der Ersten Allgemeinen Generali Versicherung entdeckte, in der ein Computer Operator gesucht wurde, bewarb ich mich. Obwohl ich keine Vorkenntnisse hatte, wurde ich aufgenommen, denn hinter dieser toll klingenden Berufsbezeichnung verbarg sich nichts anderes als recht einfache Tätigkeiten wie Lochkarten stanzen oder Farbbänder von Druckern wechseln. Das wurde mir bald langweilig, und ich wollte in absehbarer Zeit beruflich vorankommen. Also wechselte ich zur Data Service, einer EDV-Tochterfirma der damaligen Zentralsparkasse, wo die Herausforderung schon etwas größer war - zu dieser Zeit wurden nämlich die Bundestheater und andere Spielstätten mit einem EDV-gestützten Kartenmanagementsystem ausgestattet, sodaß die Kunden in jeder Z-Filiale Tickets kaufen konnten. Nach etwa einem Jahr erhielt ich die Möglichkeit, direkt zur Zentralsparkasse zu wechseln, und war im Operating tätig. Von dort kam ich dann in eine Abteilung, die sich mit Arbeitsvorbereitung und Systemprogrammierung beschäftigte. Das war auch der erste Schritt in eine Richtung, die insgesamt etwas fordernder war. Wir installierten und implementierten Systeme auf Großrechnern und führten außerdem die erforderlichen Schulungen für die User durch. Natürlich absolvierte ich parallel auch die erforderlichen Kurse und Trainings. Die EDV-Branche boomte, und Großrechner-Spezialisten waren

sehr gefragt, sodaß ich schließlich zur Allianz Versicherung wechselte, die einen Systemprogrammierer suchte. Wiederum konnte ich, unterstützt durch Schulungen und Kollegen, viel Neues dazulernen, und im Laufe von knapp drei Jahren spezialisierte ich mich auf das Online-Transaktionssystem IMS. Dann entstand der Gedanke, die Seiten zu wechseln und Erfahrungen bei einem EDV-Hersteller zu sammeln. Das erschien mir nach so vielen Jahren im Anwenderbereich als reizvolle Perspektive, die mehr Abwechslung versprach. So kam ich zu Computer Associates, wo ich als Presales System Engineer tätig war. Ich blieb aber nur rund ein Jahr, weil die Firma und ich nicht optimal zusammenpaßten. Also wechselte ich zu Comparex, wo ich den ersten Schritt in Richtung Management machte. Ich begann ebenfalls als Presales System Engineer und stieg nach drei Jahren zum Leiter der Abteilung System Engineering für Österreich und einige umliegende osteuropäische Länder auf. Fünf Jahre nach meinem Eintritt kam es allerdings zu einem Merger mit unserem größten Mitbewerber, der Firma HDS. Es kam zu einigen politisch motivierten Postenvergaben, woraufhin ich mich entschied, das Unternehmen zu verlassen. Ich wechselte zur Firma Candle, die später von IBM aufgekauft wurde, und war dort in unterschiedlichsten Positionen von Vertrieb bis Consulting tätig. Candle war ebenfalls eine wichtige Station, da ich erstmals Vertriebsverantwortung übernahm. 1997 erfolgte mein Wechsel zu EMC, wo ich zunächst als Presales Engineer begann und wenige Monate später Leiter der Abteilung System Engineering wurde. In dieser Funktion stellte ich ein schlagkräftiges Team auf die Beine, mit dem wir neben Österreich die Märkte in Osteuropa und in einigen südosteuropäischen Ländern aufbauten. Das war eine sehr spannende und erfolgreiche Start-Up-Phase. Danach wurde ich zum Director of Sales Operation bestellt und hatte die Aufgabe, die diversen funktionalen Einheiten bei EMC aufzubauen. Außerdem wurde ich von meinem damaligen Chef Adrian MacDonald für verschiedene Spezialaufgaben eingesetzt. So war ich beispielsweise interimistisch eine Zeit lang Country Manager von Finnland. Dann bekamen wir auch Deutschland hinzu, mein Chef übersiedelte nach Frankfurt, und ich sollte ihm folgen. Das verweigerte ich aber, da ich ja meine Familie in Wien hatte. Trotzdem war die folgende Zeit extrem hart, weil ich jeden Montag Morgen nach Düsseldorf fliegen und dort die Aufgaben eines Sales Managers für einige Distrikte wahrnehmen mußte. Tags darauf fuhr ich nach Nürnberg, dann nach Stuttgart und schließlich nach Frankfurt, um Adrian MacDonald zu berichten. Meist kam ich erst Donnerstag oder Freitag nach Wien zurück. Anfang 2001 platzte die berühmte Internet-Blase, und zusammen mit dem Terroranschlag vom 11. September geriet die Branche in ziemliche Schwierigkeiten. Wir verloren Deutschland als Territorium, und mein Chef bekam einen tollen Posten in unserem Hauptquartier in Boston, wo er eine Business-Partnerschaft mit Dell aufbaute. Ich wurde 2002 System Engineering Director für Europa inklusive Osteuropa, den Mittleren Osten und Afrika. In dieser Funktion hatte ich knapp 500 Leute unter mir, und die Aufgabe machte riesigen Spaß, auch wenn es aufgrund der starken Reisetätigkeit ziemlich hart war. Leider litt auch unser Geschäft noch immer unter den Auswirkungen des 11. September, die Abteilung wurde aufgelöst, und ich hatte die äußerst unangenehme Aufgabe, Stellen abzubauen und Mitarbeiter zu kündigen. Anschließend war ich auf EMEA-Ebene für Kooperationen im Services- und Dienstleistungsbereich zuständig, was aber nicht ganz mein Fall war. Als eine meiner früheren Positionen bei EMC, der Director of Sales Operations, für die Region EEMESA neu ausgeschrieben wurde, bewarb ich mich sofort und erhielt den Job auch. Ich arbeitete bis Mitte 2006 als rechte Hand unseres Region-Managers, der dann aber das Unternehmen verließ, und ich wurde vom Europa-Chef gebeten, die Leitung zu übernehmen, bis ein Nachfolger gefunden war. Mit Januar 2007 wechselte Osteuropa von der EMESA-Region zu EMEA North, die außerdem Österreich, Schweiz, Benelux, Skandinavien, Finnland und das Baltikum umfaßt. Dann verabschiedete sich unser Country Manager in Österreich, und ich wurde wieder einmal gebeten, interimistisch die Geschäfte zu leiten. Da wir aber keinen geeigneten Nachfolger finden konnten, erhielt ich das Angebot, die Position des Country Managers fix zu übernehmen. Ich entschied mich dann Ende März 2007 sehr gern, diese Aufgabe wahrzunehmen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der Respekt der Mitarbeiter und der Kunden ist für mich ein ganz wesentliches Element des Erfolges. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich auf meinen bisherigen Berufsweg zurückblicke, bin ich stolz darauf, daß ich es, von einer ganz anderen Fachrichtung kommend, in dieser Branche bei einem renommierten Konzern doch sehr weit gebracht zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Jeder Schritt meiner Karriere war wichtig, denn auch wenn die Jobs zu Beginn keine geistigen Höchstleistungen erforderten, waren sie doch jeweils die Basis für die nächste Stufe. Ausschlaggebend für den Erfolg waren sicher auch mein gesunder Hausverstand und Authentizität. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mit enormer Flexibilität und hundertprozentiger Orientierung an den Kundenwünschen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfand mich eigentlich nie bewußt als erfolgreich. Ich bin ein Mensch, der mit dem Erreichten nie zufrieden ist, und der sich ständig neue Ziele steckt. Das ist einerseits schrecklich, weil ich meine Erfolge nicht genießen kann, auf der anderen Seite aber möglicherweise eines meiner Erfolgsgeheimnisse - ich strebe aufgrund dieser Unzufriedenheit ständig weiter. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die grundlegende Entscheidung, nach meiner Sportverletzung in die EDV-Branche zu wechseln, war für mein weiteres Berufsleben prägend. Als ich mich später entschied, von der Anwender- auf die Herstellerseite zu wechseln, war dies ebenfalls wichtig und erfolgreich. Mit der Übernahme von Vertriebsaufgaben schuf ich dann die Basis, auf der meine weitere Karriere aufbaute. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein früherer Chef bei EMC, Adrian MacDonald, war ein wichtiger Wegbegleiter. Unser Verhältnis war von sehr guter Zusammenarbeit geprägt, er förderte mich und stellte mir einige berufliche Weichen, die mich voranbrachten. Natürlich habe ich auch meinen Teil dazu beigetragen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Je höher man die Karriereleiter hinaufsteigt, desto weniger wird Anerkennung auch ausgesprochen. Es wird erwartet, daß man mit selbstmotiviert ist, und Höchstleistungen werden als Selbstverständlich angesehen. Aber mir ist die Anerkennung durch meine Mitarbeiter wesentlich wichtiger als irgendwelche Plaketten oder Urkunden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** 95 Prozent des Erfolges beruhen auf den Leistungen der Mitarbeiter. Je besser meine Mitarbeiter sind, desto erfolgreicher bin ich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich stelle an Mitarbeiter ähnliche Ansprüche wie an mich selbst - Authentizität, gesunder Menschenverstand, Flexibilität und Ehrlichkeit. Ich muß mich auf die Aussagen meiner Mitarbeiter verlassen können, „Dampfplauderer" brauche ich nicht. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich höre den Mitarbeitern zu, wenn sie mit Fragen und Problemen zu mir kommen. Ich habe viele Manager erlebt, die den Mitarbeitern das Gefühl vermittelten, daß ihnen deren Anliegen nur lästig sind. Die beste Motivation ist es, die Leute ernst zu nehmen und für sie da zu sein. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Privatleben hat durch das jahrelange Reisen doch sehr gelitten. Es ist sehr schwierig und langwierig, vernachlässigte Freundschaften wieder zu aktivieren und neu aufzubauen. Ich bin noch immer dabei das zu tun. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich habe es in einer Branche, wo ich eigentlich gar keine echte Berufsausbildung hatte, nur so weit gebracht, weil ich mich immer

hundertprozentig der Aufgabe widmete, die mir gestellt wurde. Alles weitere ergibt sich dann fast von selbst. Trotzdem darf man niemals auf Familie und Freunde vergessen. Wenn man sich um diese nicht ausreichend kümmern kann, sollte man seine berufliche Situation überdenken. Nichts ist es wert, hier ein Risiko einzugehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin ja erst seit März 2007 als Country Manager für Österreich tätig, und mein Vorgänger war in dieser Position sehr erfolgreich. Mein Ziel ist es daher, den eingeschlagenen Erfolgsweg weiter fortzusetzen und die Erwartungen in mich zu erfüllen bzw. sogar noch zu übertreffen. Das ist meine Aufgabe, auf die ich mich mit voller Kraft konzentriere. Ich betreibe keine strategische Karriereplanung, denn das würde mich im beruflichen Alltag nur lähmen.

✱ Baucek Barbora

> „An erster Stelle stehen ein glückliches Privatleben und die Gesundheit meiner Familie."

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Café Ritter GmbH., 1060 Wien, Mariahilferstraße 73. Geboren - Datum, Ort: 28. April 1972, Olmütz. Kinder: Barbara (1993). Eltern: Jarmila und Zdenek. Mitgliedschaften: Kinderhilfswerk, Krebshilfe. Hobbies: Kunst, Malen, Basteln, Möbel restaurieren, Singen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs in Prag auf und hatte mit der Gastronomie zunächst gar nichts am Hut. Nach der Schule arbeitete ich im EDV-Bereich eines großen Unternehmens, zog dann nach Österreich und lernte hier meinen Mann kennen. Durch ihn begann ich mich für die Gastronomie zu interessieren und absolvierte einige Kurse in diesem Bereich - von der Konzessionsprüfung über Unternehmensführung bis hin zur Ernährungswissenschaft. Ich arbeitete in verschiedenen Positionen in der Gastronomie und lernte überall Neues. Mit viel Praxis und theoretischer Weiterbildung kletterte ich die Karriereleiter langsam hoch, und inzwischen bin ich Geschäftsführerin des traditionsreichen Café Ritter auf der Mariahilfer Straße.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Kurz und bündig: Macht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich glaube, daß ich für mein Alter schon einiges erreichen konnte, aber als ehrgeiziger Mensch ruhe ich mich auf den Lorbeeren nicht aus. Ich möchte in meinem Leben gerne noch erfolgreicher werden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ohne Erfolg hat man kein Geld, und ohne Geld kann man sich gewisse Dinge nicht leisten. Daher war ich immer bestrebt, beruflich voranzukommen - und das ist mir mit Fleiß, Einsatzbereitschaft und Weiterbildung auch gelungen. **Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Neugierig, denn mit jeder Herausforderung vergrößert man sein Wissen und seine Erfahrung. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** In dem Moment, als ich ernst genommen wurde und Anerkennung für meine Arbeit bekam, fühlte ich mich auch erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine spezielle Situation möchte ich nicht nennen, aber mit meiner weiblichen Intuition bin ich bisher sehr gut gefahren. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Mutter war die wichtigste Bezugsperson, ich lebte bis zu ihrem Tod mit ihr zusammen und hatte eine sehr innige Beziehung zu ihr. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Gesetze und Vorschriften in der Gastronomie sind sehr streng, was unsere Arbeit nicht gerade vereinfacht. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, daß ich ein offenherziger und lustiger Mensch bin - und hoffentlich werde ich auch so gesehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter sind die Seele des Geschäftes, ohne sie gibt es keinen Erfolg. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Berufserfahrung, ein gepflegtes Äußeres und eine gewisse Intelligenz sind für mich die wichtigsten Entscheidungskriterien. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich achte auf ein angenehmes, menschliches Arbeitsklima. Die Anliegen der Mitarbeiter nehme ich ernst, ich führe persönliche Gespräche und versuche bei privaten oder beruflichen Problemen zu helfen. Meine Mitarbeiter wissen, daß meine Tür jederzeit für sie offen steht. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Der Zusammenhalt ist in unserem Unternehmen stark ausgeprägt. Bei uns gilt die Devise „einer für alle, alle für einen". **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich kenne keine Konkurrenz, das Café Ritter ist einzigartig. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Damit habe ich keine Probleme, auch weil mich mein Mann unter der Woche sehr unterstützt. Manchmal nehme ich meine Tochter mit zur Arbeit, hier hilft sie in allen Bereichen aus und sammelt erste praktische Erfahrungen. Das Wochenende ist aber auf jeden Fall für Familie, Freunde und Freizeitaktivitäten reserviert. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Derzeit absolviere ich berufsbegleitend an der Wirtschaftsuniversität den Lehrgang für Marketing und Verkauf, der jeden Abend mehrere Stunden in Anspruch nimmt. Außerdem lese ich sehr viel und bin vielseitig interessiert. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist schwierig, Ratschläge zu erteilen. Jeder muß selbst herausfinden, was für ihn wichtig und richtig ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Natürlich habe ich auch noch einige berufliche Ziele, aber an erster Stelle stehen ein glückliches Privatleben und die Gesundheit meiner Familie.

✱ Bauer Franz Dipl.-Ing.

● Zur Person

Funktion: Leiter des Geschäftsbereiches Neu- und Ausbau, Prokurist. Tätig bei: ÖBB Infrastruktur Bau AG, 1120 Wien, Vivenotgasse 10. Familienstand: Verheiratet mit MMag. Maria. Eltern: Franz und Leopoldine. Schöpferische Akte: Diverse Fachartikel. Ehrungen: Jugendauszeichnungen in der Leichtathletik. Mitgliedschaften: Alpenverein. Hobbies: Bergsteigen, Mountainbiken, Laufen, Skitouren, Lesen, Literatur, Musik (Klassik, Oper).

● Karriere

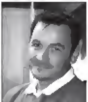
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die HTL Krems, Abteilung Hochbau, und legte 1975 die Reifeprüfung mit ausgezeichnetem Erfolg ab. Bereits während der Schule machte ich Ferialpraxis auf Baustellen und im Konstruktionsbüro einer mittelständischen Baufirma in Waidhofen an der Thaya. Nach der Matura begann ich bei der ÖBB Streckenleitung Gmünd, wo ich zunächst eine interne bautechnische Ausbildung absolvierte und später die Leitung des Fachgebietes Hochbau in der Streckenleitung übernahm. Im Herbst 1980 kündigte ich bei der ÖBB, um an der TU Wien Bauingenieurwesen

und konstruktiven Ingenieurbau zu studieren. Ich erhielt ein Stipendium für maximal elf Semester, die Mindeststudienzeit betrug zehn Semester. Daher stand ich ziemlich unter Druck, und zu Beginn mußte ich auch ziemlich kämpfen, weil ich als HTL-Absolvent im Vergleich zu einem AHS-Maturanten in der Mathematik einiges aufzuholen hatte. Mit viel Einsatz gelang es mir aber tatsächlich, das Studium im Sommer 1985 mit Auszeichnung abzuschließen. Anschließend begann ich beim Ingenieurbüro Schickl als Statiker für das U-Bahn-Baulos U6/3 in der Ausführungsphase. Nach Abschluß des Projektes ereilte mich wieder der Ruf der ÖBB, die zu dieser Zeit unter dem Titel „Neue Bahn" zahlreiche Bauprojekte startete. Im März 1987 wechselte ich zur ÖBB Generaldirektion und betreute dort in der Abteilung Unterbau Tunnelbauprojekte in der Planungs- und Ausführungsphase. Außerdem absolvierte ich die ÖBB-interne Management- und Lehrausbildung und war dann auch als Vortragender im Rahmen der bautechnischen Ausbildung für das Fachgebiet Tunnelbau tätig. Im Jahr 1989 wurde neben der ÖBB die Eisenbahn-Hochleistungsstrecken AG gegründet, wohin ich auf meinen Wunsch abgestellt wurde. Zunächst übernahm ich die Leitung der Fachabteilung Geotechnik und Tunnelbau, im Juni 1995 wurde ich zum Projektleiter für den Semmering-Basistunnel ernannt. Im November 1998 erhielt ich zusätzlich die Projektleitung für den Wienerwaldtunnel. Per 1. Jänner 2005 wurde die Eisenbahn-Hochleistungsstrecken AG in die ÖBB Infrastruktur Bau AG integriert, wo ich weiterhin als Projektleiter für Semmering-Basistunnel und Wienerwaldtunnel zuständig war. Mit Anfang 2007 wurde ich zum Geschäftsbereichsleiter Neu- und Ausbau bestellt. Hier werden alle Bauvorhaben der ÖBB abgewickelt, das Investitionsvolumen beträgt knapp eine Milliarde Euro pro Jahr.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das gemeinsame Erreichen von Zielen, den Abschluß von Projekten mit einem Team, betrachte ich als Erfolg. Da sich unsere Bauvorhaben von der Planung bis zur Vollendung meist über viele Jahre erstrecken, ist natürlich auch das Erreichen von Etappenzielen bereits ein Erfolg. Aus diesen Zwischenzielen schöpfe ich Kraft für den nächsten Schritt. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich habe nie konkrete Karriereplanung betrieben. Wenn man seine Aufgaben mit Freude und Erfolg bewältigt, ergibt sich der nächste Schritt fast automatisch. Mit meinem bisherigen Weg bin ich sehr zufrieden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Um im Beruf erfolgreich zu sein, braucht man in erster Linie engagierte Mitarbeiter, die mitziehen und sich voll einbringen. Ich sehe es als eine meiner wesentlichen Aufgaben, die Mitarbeiter zu motivieren, ihnen den Rücken zu stärken und sie vor Unannehmlichkeiten abzuschotten. Diese soziale Verantwortung nehme ich sehr ernst. Außerdem ist es notwendig, innerhalb des Unternehmens Netzwerke aufzubauen, und durch konstruktive Zusammenarbeit mit anderen Bereichen Vertrauen zu gewinnen. Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich bin täglich mit einer wahren Informationsflut konfrontiert und muß hier versuchen, das Wesentliche vom Unwesentlichen zu trennen und Prioritäten zu setzen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich hatte immer ein sehr gutes Verhältnis zu meinen jeweiligen Vorgesetzten und zu den Vorständen, die mich forderten und förderten. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erfahre immer wieder Anerkennung durch die Kollegenschaft und durch meine Vorgesetzten. Es ist aber gar nicht so leicht, in einem großen Konzern wie der ÖBB auch den Richtigen mit dem Lob anzusprechen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Wir sind ja ein Dienstleistungsbetrieb, und darum stehen die Mitarbeiter an erster Stelle. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Mit Unterstützung des Personalbüros wird eine Vorauswahl getroffen, um die besten Bewerber mit den geeigneten beruflichen Qualifikationen herauszufiltern. Dann versuche ich im persönlichen Gespräch festzustellen, wie stark das Interesse des jeweiligen Kandidaten ist, ob er eine Vorstellung von seinem künftigen Aufgabengebiet hat, ob er konkrete Fragen dazu hat. Sind alle diese Voraussetzungen gegeben, kommen Faktoren wie Persönlichkeit, Authentizität und Sympathie zum Tragen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wir führen regelmäßige Mitarbeitergespräche, in denen wir herausfinden wollen, ob jemand Probleme hat - bei einem Projekt, im Umgang mit den Kollegen, puncto Informationsaustausch und vieles andere. Wenn wir da oder dort Verbesserungsbedarf orten, reagieren wir auch mit geeigneten Maßnahmen. Wir sprechen den Mitarbeitern Anerkennung aus, weil die Projekte meist sehr schwierig sind, und freuen uns, wenn Ideen und Vorschläge von ihnen eingebracht werden. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Bei aller Freude am Beruf ist es wichtig, zumindest am Wochenende einen Ausgleich zu finden und sich der Familie zu widmen. Auch wenn die Balance nicht immer stimmt, so bemühe ich mich doch darum. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Der öffentliche Verkehr, und damit auch die Bahn, wird immer mehr an Bedeutung gewinnen. Auch wenn die ÖBB in der Öffentlichkeit vielleicht nicht immer so positiv dargestellt wird, kann ich jungen Menschen nur raten, auch im Sinne der Umwelt auf die Bahn zu setzen. Der Individualverkehr wird eines Tages seine Grenzen erreichen. Vielleicht scheinen andere Jobs oder Branchen kurzfristig attraktiver, die Zukunftsperspektiven bei der ÖBB sind auf jeden Fall langfristig gegeben. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Als Geschäftsbereich der ÖBB haben wir steile Vorgaben. Wir müssen ein Sparprogramm fahren, das sehr schwierig umzusetzen ist, und ich hoffe, daß uns dies gelingen wird. Außerdem sind wir jener Bereich im Unternehmen, der in den Augen anderer nur das große Geld ausgibt. Hier unser Image nach außen und auch innerhalb des Konzerns zu verbessern, ist ein langfristiges Ziel. Wir wollen als das gesehen werden, was wir sind - nämlich als die Experten, welche die Infrastruktur von morgen bauen.

✱ Bauer Thomas



Zur Person

Funktion: Outlet Manager. Tätig bei: Glücks- und Unterhaltungsspiel BetriebsgmbH WinWin , 2460 Bruck an der Leitha, Wienergasse 3. Geboren - Datum, Ort: 30. Jänner 1969, Baden. Kinder: Lisa (1992). Eltern: Karin und Walter. Ehrungen: Silbermedaille beim Lehrlingswettbewerb in Wels, 1988. Mitgliedschaften: Oldtimerverein und Modellbauclub Tribuswinkel. Hobbies: Motorradfahren, Spazierengehen, Schwimmen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volks- und Hauptschule in Baden und absolvierte anschließend eine Kellnerlehre im Grand Hotel Sauerhof in Baden. 1988, nach Abschluß meiner Lehre, leistete ich zunächst meinen Präsenzdienst ab und arbeitete anschließend bis 1990 als Kellner in der Diskothek Toscana in Baden. Ich suchte dann eine neue Herausforderung und war in weiterer Folge als Staplerfahrer bei Sempent in Traiskirchen tätig. Doch nach einem halben Jahr warf ich das Handtuch, bewarb mich bei den Casinos Austria und wechselte im Juli 1990 in das Casino Velden. Meine Aufgabe war, als Chasseur (Saaldiener) für das Wohl der Gäste zu sorgen. Im Jänner 1991 kam ich in das Casino Seefeld/Tirol, wo ich eineinhalb Jahre

blieb. Im Sommer 1992 wurde ich nach Wien versetzt und durchlief sämtliche Stationen im Gastebereich. Zwei Jahre fungierte ich zudem als Arbeiterbetriebsrat im Casino Wien. Als das Automatenspielcasino WinWin, das neueste Spielangebot der Casinos Austria und der Österreichischen Lotterien, vorgestellt wurde, wollte ich von Beginn an mit dabei sein. Daher wechselte ich Anfang 2004 nach Mayrhofen im Zillertal, wo am 21. Mai 2004 die erste Filiale von WinWin eröffnet wurde. Ich war dort als Kassier tätig und lernte alles, was für die Führung eines solchen Hauses nötig ist. Im September 2004 wechselte ich in die Niederlassung Ebreichsdorf/Niederösterreich, und seit der Eroffnung einer Niederlassung in Bruck an der Leitha am 29. Juni 2006 bekleide ich dort die Position des Outlet Managers.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, eine Herausforderung angenommen zu haben und zur Zufriedenheit aller gut gemacht zu haben. Er spiegelt sich meist in den Gesichtern und der Laune der Gäste wider. Ein ehrlich gemeintes Lacheln ist mehr wert als so manch erzwungenes Lob. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, da ich meinen Traumjob habe, betrachte ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend war mein Wechsel zu WinWin, da ich ab diesem Zeitpunkt meine Fähigkeiten und meinen Erfahrungsschatz bestmöglich einbringen konnte. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich bin bestrebt, Herausforderungen im Team zu lösen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Die erste Situation, in der ich mich erfolgreich fuhlte, war die Auszeichnung mit der Silbermedaille beim Lehrlingswettbewerb, die zweite war meine Wahl zum Betriebsrat und die dritte, als mir zwei meiner Kollegen den Mut und die Möglichkeit gaben, ein eigenes Outlet zu fuhren, das ich nun seit einem Jahr erfolgreich leite. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die Entscheidung, das Angebot von WinWin anzunehmen, stellte sich als erfolgreich heraus. Ist Originalitat oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Oft ist eine Mischung aus beidem der beste Weg, wenn ich auch Originalitat der Imitation meist vorziehe. Auch ich möchte ein Original werden und vielleicht als Vorbild mancher dienen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ja, Thomas Baluch und Peter Pechousek, die zunächst meine Vorgesetzten bzw. Kollegen waren und nun zu meinen Freunden zählen. Auch mein Team, das mir meinen Weg zeigt, prägt mich sehr. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Eine schöne Anerkennung war für mich die Silbermedaille beim Lehrlingswettbewerb in Wels im Jahre 1988. Auch die Anerkennung von Mitarbeitern und Gästen in meiner beruflichen Umgebung bedeutet mir sehr viel und gibt mir den nötigen Auftrieb, genau so weiter zu machen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Ein Problem sind die unseriösen Machenschaften mancher Mitbewerber, mit welchen wir leider oft in einen Topf geworfen werden. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich denke, man sieht mich als umgänglichen Menschen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine ganz wichtige, da Teamarbeit absolut notwendig ist. Es gibt nichts Schlimmeres als schlecht motivierte Mitarbeiter. Nach welchen Kriterien wähten Sie Mitarbeiter aus? Rekrutiert werden neue Mitarbeiter von der Zentrale mittels einer Aufnahmeprüfung. Die Selektion nehme ich vor, da der Mitarbeiter ja in unser Team passen muß. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich setze eine gewisse Eigenmotivation voraus, spare aber auch nicht mit Anerkennung. Auch ein gutes Betriebsklima, in dem man einander respektiert, ist ein wichtiger Motivationsfaktor. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Als kollegialer Chef - und auch eher als großer Bruder, der manchmal zu nachgiebig ist. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unser Unternehmen ist im Kommen, jung, zielstrebig und seriös. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Mein Verhalten der Konkurrenz gegenüber ist neutral. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich habe kein Problem damit, beides zu vereinen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich wende etwa 14 Tage im Jahr für meine Weiterbildung auf. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich rate dazu, jede Herausforderung anzunehmen, sich vor keinem Problem zu verstecken und zumindest zu versuchen, es selbst zu lösen. Man wächst mit der Herausforderung! Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist, daß WinWin ein In-Lokal und ein Fixpunkt in Bruck an der Leitha wird. Ich möchte auch gerne in meinem Job in Pension gehen. Ihr Lebensmotto? Positiv denken, gut, gesund und gerne leben.

✶ Bauer-Kunst Ingeborg

● Zur Person

Funktion: Prokuristin, Hauptabteilungsleiterin Export- und Investitionsfinanzierung. Tätig bei: Raiffeisen Zentralbank Österreich AG., 1030 Wien, Am Stadtpark 9. Familienstand: Verheiratet mit Walter Bauer. Eltern: Helene und Heribert Kunst. Hobbies: Musik, Chorgesang, Kunst, Sport, Gymnastik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach fünf Jahren AHS im wirtschaftskundlichen Zweig wechselte ich an die Handelsakademie am Karlsplatz. Diese kaufmännische Ausbildung war aus meiner Sicht sehr gut, sodaß mich ein weiterführendes Studium nach der Matura gar nicht interessierte und ich sofort ins Berufsleben einstieg. So begann ich meine Karriere 1977 beim Osterreichischen Credit-Institut, wo ich zunächst ganz klassisch den Filialbetrieb kennenlernte und rund 18 Monate am Schalter im Kundenverkehr tätig war. Danach wechselte ich in die Auslandsabteilung und war dort für Dokumentenakkreditive und -inkasso, aber auch für Fremdwährungsfinanzierungen und Multi-Currency-Loans zuständig. Das interessierte und fesselte mich rund zehn Jahre lang, dann sah ich mich nach einer neuen Herausforderung um und probierte es 1989 mit einer Initiativbewerbung bei der Creditanstalt. Aufbauend auf meinen bisherigen Erfahrungen erhielt ich dort eine Stelle in der Exportfinanzierungsabteilung. Trotzdem mußte ich von Null weg starten - neue Kunden, neue Konten, neue Systeme. Bald merkte ich aber, daß ich bei der CA keine Chance hatte, eine qualifiziertere Tätigkeit in der Kundenbetreuung im Rahmen der Exportfinanzierung zu bekommen. Also orientierte ich mich neu und wechselte zur Donau-Bank in die Abteilung Exportfinanzierung. Das Geschäft war sehr Rußland-lastig, da die Donau im Eigentum einer russischen Bank stand. Leider kam es dann zur zweiten großen Rußlandkrise, die sich natürlich auch auf unsere Geschäfte negativ auswirkte, und als ich im Herbst 1992 das Angebot erhielt, zur Raiffeisen Zentralbank am Stadtpark zu wechseln, sagte ich zu. Meinem Fach blieb ich treu, und war in der Exportfinanzierung zustandig für Akquisition und Produktberatung. Die Abteilung bestand bei meinem Eintritt aus sechs Personen, entwickelte sich dann im Lauf der Jahre sehr zufriedenstellend, das Team wurde immer größer, und 1996 wurde ich zur stellvertretenden Abteilungsleiterin der Exportfinanzierung bestellt. Im Mai 1997 erhielt ich die Prokura, und als die RZB die Experten-Laufbahn im Unternehmen

einführte, wurde ich 2002 zum bis dato einzigen „Senior Expert" ernannt. Die RZB bildet ja auch viele Trainees aus, und ich übernahm zusätzlich die Aufgabe, bei der Auswahl der Kandidaten mitzuarbeiten und diese dann bis zum Abschluß der Ausbildung rund eineinhalb Jahre zu begleiten. Seit 1. Oktober 2006 bekleide ich meine derzeitige Position als Hauptabteilungsleiterin Export & Investment Financing, für die ich mich im Rahmen einer internen Ausschreibung beworben hatte, und die ich nach einem Auswahlverfahren für mich entscheiden konnte. Hier bin ich mit insgesamt 100 Mitarbeitern zuständig für die Abteilungen Garantien, Akkreditive, Exportfinanzierung und Investitionsfinanzierung. In dieser Funktion reise ich viel und besuche mögliche Geschäftspartner vor allem im Bankenbereich in Ländern wie Iran, Vietnam, Indien, China, Indonesien, Malaysien und Thailand.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich meine Tätigkeit mit großer Zufriedenheit und Freude ausübe, fühle ich mich erfolgreich. Ich habe einen gewissen Anspruch an mich und meine Arbeit, und wenn ich diesen auch erfüllen kann, sehe ich das als Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, speziell weil ich nie darauf angewiesen war, durch persönliche Beziehungen oder Freundschaften etwas zu erreichen. Ich habe meine Karriere aus eigener Kraft aufgebaut. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Durchhaltevermögen und Beharrlichkeit waren sicher wichtige Faktoren auf meinem Karriereweg. Ich war immer bestrebt, alles von Grund auf kennenzulernen und darauf aufzubauen. Außerdem scheue ich Konflikte nicht und trage diese auch aus, allerdings ohne mich dabei mit irgend jemandem anzulegen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich versuchte immer, meine Arbeit für mich und das Unternehmen so gut wie möglich zu machen - dadurch erhielt ich bei der RZB schließlich die Möglichkeit, mich als Hauptabteilungsleiterin Export & Investment Financing zu bewerben. Die Frauenquote in meiner Abteilung liegt bei 85 Prozent, was für diese Art der Tätigkeit durchaus dem internationalen Durchschnitt entspricht. Wir würden auch gern mehr Männer beschäftigen, leider melden sich aber viel zu wenige. Aber ich machte früher schon einige Erfahrungen, wo ich mich als Frau benachteiligt fühlte. Beim ÖCI hatte ich beispielsweise einen Vorgesetzten, der den Traditionen sehr verhaftet war und der einen männlichen Kollegen mit gleicher Ausbildung und Erfahrung eindeutig bevorzugte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Obwohl zu Beginn meiner RZB-Tätigkeit die Karten verteilt schienen, gelang es mir, hier Karriere zu machen. Als ich mich bei der RZB langsam hocharbeiten konnte, begann ich mich auch erfolgreich zu fühlen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Mann Walter unterstützte mich auf meinem Berufsweg immer sehr. Seit ich zur Hauptabteilungsleiterin befördert wurde, ist er überhaupt wahnsinnig stolz auf mich. Das beruht auf Gegenseitigkeit, schließlich ist er ein höchst erfolgreicher Gastronom. Ich legte in jüngeren Jahren auch die Konzessionsprüfung für das Gastgewerbe ab, damit ich notfalls das Lokal weiterführen könnte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich spüre, daß mir von den Mitarbeitern Respekt entgegengebracht wird - das empfinde ich als schöne Anerkennung. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Auch wenn es abgedroschen klingt: Ohne die Unterstützung und den Einsatz der Mitarbeiter könnte ich keinen Erfolg haben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wenn ich bei einem Bewerber oder bei einer Bewerberin dieses gewisse Feuer in den Augen sehe, das Wille und Einsatzbereitschaft signalisiert, sind die Voraussetzungen schon mal gut. Neben der fachlichen Qualifikation, die ich voraussetze, ist mir soziale Kompetenz sehr wichtig. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch Zuspruch und Vorbildwirkung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die RZB bzw. die von mir geleitete Abteilung verfügt über Experten mit langjährigem Know-how, auch unser Ausbildungsniveau ist sehr hoch. Im Unterschied zu den meisten anderen Banken blieb die Raiffeisen Zentralbank von Fusionen verschont und kann auf eine stabile und bewährte Unternehmensstruktur verweisen. Zu unserem Kundenkreis zählen in erster Linie die Top-1 000-Unternehmen des Landes. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Auf der Ebene der Exportfinanzierung kennt man sich innerhalb der Branche natürlich, ich treffe meine Kollegen zu diversen Anlässen, und wir pflegen einen fairen, freundlichen Umgang im Geschäftsleben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wir haben keine Kinder, und mein Mann ist wochentags beruflich ebenfalls sehr stark im Einsatz. Aber am Wochenende bleibt genügend Zeit für das Privatleben, diesbezüglich gibt es keine Probleme. In unserer harmonischen Ehe und Partnerschaft hole ich mir dir nötige Kraft für die beruflichen Anforderungen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Das passiert permanent und reicht von Fachliteratur über Seminare bis zur Betreuung durch einen persönlichen Coach. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist gut, engagiert zu sein, aber Übermotivation ist der falsche Weg. Erfolg kommt nicht über Nacht, man muß den Dingen Zeit geben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte den Erfolg, den meine Hauptabteilung in den letzten Jahren hatte, gemeinsam mit unseren höchst motivierten Mitarbeitern weiter fortsetzen. **Ihr Lebensmotto?** Großes geht auch still.

✶ Baumgartner Franz Ing.

„Die Arbeit macht mir einfach Spaß."

● Zur Person

Funktion: Betriebsleiter, Vertriebsleiter. Tätig bei: BerlinerLuft TECHNIK GmbH., 6130 Schwaz, Alte Landstraße 15. Geboren - Datum, Ort: 30. Jänner 1964, Innsbruck. Familienstand: Verheiratet mit Melanie. Kinder: Nina (1994) und Anna (1996). Mitgliedschaften: Gambrinos Freunde (Sozialfond). Hobbies: Golf, Motorbootfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an der Höheren Technischen Lehranstalt für Maschinenbau in Fulpmes 1983 war ich drei Jahre lang in Stuttgart bei einer Firma in der Luft- und Klimatechnik tätig. Nach dem Bundesheer ging ich im Jahr 1987 nach Wien und erhielt die Möglichkeit einen Fachmarkt für Haustechnikteile zu eröffnen. Dort machte ich die Expansion mit, die sich auf drei Märkte in Österreich erstreckte. Anschließend kehrte ich in den elterlichen Betrieb nach Tirol zurück. 1994 versuchten meine Brüder und ich dieses klimatechnische Unternehmen zu retten, 1998 mußten wir zur Kenntnis nehmen, daß der Betrieb zu sehr überschuldet ist. In der Folge wurde ich bei BerlinerLuft Betriebsleiter und dann Verkaufsleiter. BerlinerLuft ist ein Unternehmen, das in ganz Europa tätig ist und auch schon in Übersee eine Niederlassung hat. Wir in Österreich sind eine eigenständige GmbH und landesverantwortlich. Das bedeutet, wir vertreiben ausschließlich die Teile, die in Deutschland selbst hergestellt werden. Ich bin seit dem ersten Tag des Bestehens der österreichischen Niederlassung für das Unternehmen tätig. Momentan sind wir beim Expandieren, wir möchten in Graz eine weiteren Betrieb eröffnen. Wir haben in den letzten Jahren einige Erfolge erzielt und mit dem Flughafen Wien ein renommiertes Projekt betreut. Jetzt streben wir Wachstum an.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist sehr vielfältig. Es gibt kleinere Erfolge, Erfolge können auch nicht nur beruflich stattfinden, sondern auch privat. Es ist für mich ein Erfolg, wenn meine Kinder gute Noten von der Schule mitbringen, Erfolg bedeutet aber auch, einen Auftrag zu erhalten, jedes Jahr weiterzukommen, nicht stehen zu bleiben und sich immer weiterzuentwickeln. Sehen Sie sich als erfolgreich? Momentan ja. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ein angenehmes Familienleben, meine Frau hat Verständnis, daß ich 60 bis 70 Stunden pro Woche unterwegs bin. Es gibt viele Faktoren, die ausschlaggebend sind, daß man erfolgreich ist, aber man muß auch die Gegenseite kennen. Erfolg hängt sehr viel mit der eigenen Persönlichkeit zusammen - man muß einsatzbereit sein und sich für eine Sache engagieren. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es gibt zwei Personen, die mich sehr geprägt haben. Zum einen mein Vater, der mich in diese Schiene gebracht hat, und zum zweiten der Hauptgesellschafter der BerlinerLuft, Herr Nagl, der mich hier schalten und walten läßt, wie ich es für richtig halte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Anerkennung erfahre ich beruflich, wenn der Betrieb gut läuft. Das ist für mich Anerkennung genug, dann sind die Gesellschafter zufrieden und bringen dies zum Ausdruck. Im privaten Bereich erhalte ich die Anerkennung von meiner Familie. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter spielen eine große Rolle beim Erfolg eines Unternehmens. Wir haben praktisch keine Fluktuation hier, ein Mitarbeiter schied aus Pensionsgründen aus, die anderen sind seit Beginn dabei. Die Mitarbeiter können selbständig arbeiten, ich lasse sie im operativen Bereich mitentscheiden. Die Kommunikation ist sehr offen, die Mitarbeiter wissen Bescheid über die Umsatzzahlen der Firma. Das schafft Vertrauen, wir besprechen, was gut läuft und was schlecht. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere wesentlichste Stärke ist die Flexibilität. Wir können sehr schnell reagieren. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich trenne Beruf und Privatleben strikt und nehme keine Arbeit nach Hause. Wenn ich arbeite, fahre ich in die Firma. Ich bin leidenschaftlicher Motorbootfahrer, da kann ich mich entspannen und den Kopf wieder frei bekommen und neue Energie und Kraft schöpfen, was auch sehr wichtig ist. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Wir führen sehr viel interne Fortbildung durch. Für die bin ich auch teilweise zuständig. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich setze immer einen Schritt nach dem anderen. Ich stecke mir keine zu hohe Ziele, ich bin zufrieden, wie es momentan läuft. Die Arbeit macht mir einfach Spaß

✱ Beckert Marianne Dr. med.

Zur Person

Beruf: Fachärztin für Augenheilkunde. Funktion: Fachärztin für Augenheilkunde an der Poliklinik des Städtischen Klinikums „St. Georg" Leipzig i. R. Geboren - Datum, Ort: 30. September 1919, Leipzig. Eltern: Johannes und Martha. Hobbies: Literatur, Tierfotografie, Natur

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Als 16-jährige verließ ich die Oberschule und absolvierte eine Ausbildung zur Kontoristin. Nach dem Abschluß im Jahre 1937 war ich bis 1942 in einer Industriewäscherei tätig. Mein ganzes Interesse galt jedoch der Medizin, weshalb ich eine Ausbildung zur Medizinisch-Technischen Assistentin begann, die ich im Jahre 1944 abschloß. 1945 war ich in einem Armeelazarett in Technitz bei Döbeln und in Leipzig tätig und wechselte noch im gleichen Jahr als Medizinisch-Technische Assistentin an das Bakteriologisch-Serologische Labor des Städtischen Klinikums „St. Georg" Leipzig. 1947 nahm ich das Studium der Medizin an der Universität Rostock auf, das ich 1952 mit dem Staatsexamen abschloß. Es folgte die Pflichtassistenz an der Medizinischen Poliklinik der Universität Rostock. Nach schwerer Krankheit nahm ich meine Tätigkeit als Ärztin wieder auf und promovierte 1956 zum Dr. med. an der Universität Rostock. 1958 wechselte ich an die Augenklinik Leipzig, absolvierte die Facharztausbildung und kehrte als Fachärztin für Augenheilkunde an die Poliklinik des Klinikums St. Georg zurück. Die Tätigkeit hier war sehr vielseitig und interessant. Ich betreute nicht nur eine Vielzahl von Patienten aus dem Einzugsgebiet der Poliklinik, sondern auch aus dem Klinikum selbst. Aus dem Kollegenkreis wurde ich insbesondere von Neurologen konsultiert

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich das Erreichen meiner selbst gesteckten Ziele. Schon als Schulkind wollte ich Ärztin werden und hielt immer an diesem Wunsch fest, obwohl mein Berufsweg nach dem Abitur in dieser Hinsicht nicht geradlinig verlief. Mit 28 Jahren nahm ich nach einer Eignungsprüfung das Medizinstudium auf und verwirklichte meine Träume. Sehen Sie sich als erfolgreich? Meine Biographie bestätigt meinen Erfolg. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine ausgeprägte Selbständigkeit verhalf mir dazu, erfolgreich zu werden. Ich verlasse mich nicht gern auf andere und steckte mir stets Ziele, die ich mit Ausdauer, Fleiß, Mut und Ehrgeiz auch erreichte. Außerdem gab ich nie auf und war stets davon überzeugt, daß man alles, was man will, auch erreichen kann. Sicher gehört auch das berühmte Quentchen Glück dazu, Erfolg zu haben. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Bereits in meiner Zeit als Medizinisch-Technische Assistentin fühlte ich mich erfolgreich. Ich wollte so viel als möglich lernen, war neugierig und zielstrebig. Alles Sinnen und Trachten war schon auf das Medizinstudium gerichtet. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Mit der Berufswahl zur Medizinisch-Technischen Assistentin war eine Entscheidung in die Richtung des Arztberufes gefallen. Ich ging von da an konsequent meinen Weg. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Mit Kreativität führt beides zum Erfolg, wichtiger ist meines Erachtens allerdings Originalität. Man benötigt Freiheit und Selbständigkeit, um diese zu entwickeln. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich verlor meine Mutter sehr zeitig, und so prägte mein Vater meinen beruflichen Lebensweg. Er half mir in jeder Hinsicht. Er war Lehrer, stand mir aber nicht nur fachlich mit Rat und Tat zur Seite. Auch bei allen anderen Problemen war er Ratgeber und Freund, redete mir gut zu, stärkte und motivierte mich, als ich 1947 an die Universität nach Rostock ging. Ich verdanke ihm viel. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Wenn ich im Kollegenkreis für ein diagnostisches Gutachten Anerkennung fand, machte mich das stolz. Später, auch nach dem Ausscheiden aus dem aktiven Berufsleben, traf ich Menschen, die mir dankbar waren für die Hilfe, die ihnen durch mich zuteil wurde. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich möchte jungen Menschen raten, von Anfang an den Weg zu gehen, den sie wirklich wollen und den ihre Fähigkeiten zulassen. Mit Disziplin, Toleranz und Fleiß sollte dann der Weg in ein erfülltes Berufsleben führen. Ihr Lebensmotto? Dazu paßt am besten ein Ausspruch von Johann Wolfgang Goethe: „Feiger Gedanken bängliches Schwanken, ängstliches Zagen, weibisches Klagen wendet kein Unglück, macht uns nicht frei. Allen Gewalten zum Trutz sich gestalten, nimmer sich beugen, kraftvoll sich zeigen, rufet die Arme der Götter herbei."

✱ Beckmann Pia

● **Zur Person**

Beruf: Germanistin. Funktion: Oberbürgermeisterin. Tätig bei: Rathaus Würzburg., 97070 Würzburg, Rückermainstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 14. Mai 1963. Mitgliedschaften: CSU (Stellvertretende Kreisvorsitzende Würzburg Stadt), Bezirksvorstand der KPV, Vorsitzende des Familienbundes der katholisch Diözese Würzburg. Hobbies: Familie, Musik.

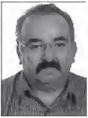
● **Karriere**

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Vorweg muß ich sagen, daß ich nie vor hatte, Karriere zu machen. Für mich galt es, für meine Ideale einzutreten und die Arbeit, die es gab, bestmöglich zu meistern. Während meines fünfjährigen Germanistikstudiums heiratete ich nicht nur meinen Mann und bekam meine ersten beiden Kinder, sondern ich ging auch schon damals neben meiner Familie verschiedensten ehrenamtlichen Tätigkeiten nach. Unmittelbar nach Beendigung meines Studiums wurde ich in das Amt der Vorsitzenden des Familienbundes befördert und dehnte mein Engagement auf Landesebene aus. Ich erhielt während dieser Zeit viele neue Einblicke in unsere Gesellschaft und ich hatte das Glück, einen Mann an der Seite zu haben, der mich in meiner Arbeit unterstützte und förderte. Durch Publizieren verschiedener Modelle und Projekte wurde die Stadt Würzburg auf mich aufmerksam und forderte mich auf, mich zur Stadtratskandidatur aufstellen zu lassen. Mit der Unterstützung meines Mannes, der mich auch ermutigte, kandidierte ich und wurde zur Stadträtin ernannt. Nach dieser Zeit erblickten meine ältesten zwei Kinder das Licht der Welt und ich wurde im Jahr 2000 zur Oberbürgermeisterin ernannt.

● **Zum Erfolg**

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich persönlich, meinen eigenen Anforderungen und denen meiner Mitmenschen gerecht zu werden, aufgrund meiner Leistungen langfristig etwas bewirken zu können und Anerkennung zu erfahren. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin mit dem bisher Erreichten und mit meiner heutigen Tätigkeit zufrieden, vor allem nehme ich bis heute jede Herausforderung an. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich hatte von Beginn an Spaß an der Arbeit und empfand diese nie als Belastung. Ich sehe meine Freude an der vielseitigen und abwechslungsreichen Tätigkeit als ausschlaggebend für meinen persönlichen Erfolg. Ich bin vielseitig interessiert, gehe den Dingen auf den Grund und zeichne mich durch Wissensdurst und Beharrlichkeit aus. Meine Kompromißfähigkeit, Kommunikationsfähigkeit, Geradlinigkeit und Aufrichtigkeit sind die Stützpfeiler meines Erfolgs. Für mich steht immer der Mensch im Mittelpunkt. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich beschäftige mich intensiv mit dem Sachverhalt und berate mich gegebenenfalls mit diversen Fachstellen, wenn ich vor einer Herausforderung stehe. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Für mich persönlich war es nicht schwierig, als Frau erfolgreich zu werden, aber es stimmt, daß man als Frau kritischer beurteilt wird und daher mehr leisten muß als ein Mann. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Als Schlüsselentscheidung empfinde ich mein Jawort, als mein Mann mich fragte, ob ich ihn heiraten wolle. In all den Jahren unterstützte er mich tatkräftig, obwohl er selbst als Richter genug zu tun hatte. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Auf meinem beruflichen Lebensweg gab es viele Menschen, die mich prägten. Es gab jedoch drei besondere Vorbilder, Idole und Mentoren in meinem Leben: Meine Großmutter, meinen Mann und Mutter Theresa. Ihnen ist gemeinsam, daß sie durch Charakter und beeindruckende Persönlichkeit hervorstachen und mich formten. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Mein Umfeld sieht mich als starke, selbstbewußte und sozial orientierte Frau, die sich für ihre Ideale und für ihre Mitmenschen einsetzt. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Für meinen Erfolg ist es überaus wichtig, gute Mitarbeiter zu haben, die mit mir die gleichen Ziele und Ideale verfolgen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Durch die tatkräftige und mentale Unterstützung meines Mannes kann ich Familie und Berufsleben sehr gut miteinander vereinbaren. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich verwende, auch durch die Arbeit an neuen Projekten sehr viel Zeit für meine Fortbildung.

✱ Belcic Slavko



● **Zur Person**

Beruf: Isolationstechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: AS-Isolierungen GmbH Wärme-Kälte-Schallschutz, 6850 Dornbirn, Steinebach 7. Geboren - Datum, Ort: 1. Jänner 1964, Ivanec/Kroatien. Familienstand: Verheiratet mit Anica, geb. Jogonnec. Hobbies: Musik.

● **Karriere**

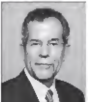
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß der achtjährigen Pflichtschule in Kroatien begann ich eine Lehrausbildung zum Zimmermann. Da dieser Beruf allerdings nicht meinen Vorstellungen entsprach, wechselte ich nach der Lehre in die Automobilindustrie Sloweniens. Durch den wirtschaftlichen Umbruch zwei Jahre vor Kriegsbeginn verließ ich Kroatien und wurde bei meinen Schwestern in Vorarlberg herzlichst aufgenommen. Ich erlernte den Beruf des Isoliertechnikers bei der Firma Geutze in Dornbirn. Durch die Pensionierung des Geschäftsinhabers entschloß ich mich 1996 zur selbständigen Tätigkeit und gründete die Firma AS Isolierungen GmbH in Dornbirn.

● **Zum Erfolg**

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Den wahren Erfolg definiere ich für mich in der existentiellen Absicherung meiner Familie. Sehen Sie sich als erfolgreich? Da es mir gelang, aus der damals gegebenen Situation die gesetzten Ziele zu erreichen und mein Unternehmen in der Branche Isolationstechnik zu festigen, erachte ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Hauptträger für meinen Erfolg war meine Familie, die mir in jeder Situation Rückhalt bot. Mein Wille, etwas zu erreichen, wodurch ich meine Ziele nie aus den Augen verlor, verhalf mir zu meinem jetzigen Dasein. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich stelle mich jeden Tag neuen Herausforderungen, die ich durch aktiven und engagierten persönlichen Einsatz meistere. Durch die Teamarbeit mit meinen Mitarbeitern sowie durch ihre fachliche Kompetenzen wird mein Arbeitsalltag erheblich erleichtert. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die Entscheidung, meinen Betrieb zu vergrößern, meinen Mitarbeiterstab aufzustocken und den Arbeitsauftrag

anzunehmen, das Finanzamt Bregenz zu isolieren, festigte meinen Platz in dieser Branche. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Schon als Kind lernte ich, daß ein gehobener Lebensstandard nur durch harte, zielstrebige Arbeit zu erreichen ist. Insofern würde ich meine Eltern als prägende Persönlichkeiten bezeichnen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Anerkennung erfahre ich von meinen Kunden, die meine Arbeit wertschätzen und mir das auch zunehmend mitteilen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Wie in jeder anderen Branche treten auch bei uns immer wieder Probleme auf. Bislang gab es allerdings noch keines, für das wir keine Lösung gefunden hätten. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die wesentlichste - ohne sie könnte das Unternehmen nicht existieren. Nach welchen Kriterien wahlen Sie Mitarbeiter aus? Ich achte auf die Teamfahigkeit, Zuverlassigkeit und Genauigkeit eines Bewerbers sowie auf ein ehrliches und loyales Verhalten. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Zunächst bin ich, was ihr Gehalt betrifft, nicht sparsam, da ich der Meinung bin, daß hohe Leistungen auch honoriert werden müssen. Ich verstecke mich auch nicht den ganzen Tag im Büro, so wie das viele andere Geschäftsführer machen. Stattdessen bin ich mit ihnen auf der Baustelle und arbeite mit. Ich denke, daß meine Mitarbeiter mir dadurch Respekt zuteil werden lassen und ein freundschaftlich-familiäres Klima möglich ist. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir können auf eine branchenunübliche Zuverlässigkeit verweisen. Wir tun alles in unserer Macht stehende, um Termine einzuhalten. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenuber? Ein Miteinander wäre wunschenswert, bis dato pflegen wir allerdings ein neutrales, distanziertes Verhaltnis zueinander. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich investierte sehr viel Zeit in mein Unternehmen, dennoch stand meine Familie immer an erster Stelle.

✱ Bellen Van der Alexander Univ-Prof. Dr.



● Zur Person

Beruf: Universitätsprofessor für Volkswirtschaftslehre. Funktion: Vorstand. Tätig bei: Institut für Wirtschafts-wissenschaften, Universität Wien, 1010 Wien, Hohenstauffengasse 9. Geboren - Datum, Ort: 18. Jänner 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte, geb. Huttner. Kinder: Nicolai (1963) und Florian (1968). Hobbies: Wandern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Bundessprecher der Grünen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meinem Studium war ich von 1968 bis 1976 Assistent am Institut für Finanzwissenschaften der Universität in Innsbruck, von 1972 bis 1974 war ich Research Fellow am internationalen Institut für Management und Verwaltung im Wissenschaftszentrum in Berlin. Ich habilitierte mich 1975 für Finanzwissenschaft und wurde 1976 außerordentlicher Universitätsprofessor an der Universität Innsbruck. Von 1977 bis 1980 war ich an der Verwaltungsakademie des Bundes in Wien beschäftigt, wurde 1980 zum ordentlichen Universitätsprofessor für Volkswirtschaftslehre an der Universität in Wien berufen und übte von 1990 bis 1994 die Funktion des Dekans bzw. Stellvertretenden Dekans an der Sozialwissenschaftlichen Fakultät aus. Seit November 1994 bin ich Abgeordneter zum Nationalrat im Klub der Grünen und wurde 1997 zum Bundessprecher der Grünen gewahlt. Meine Forschungsschwerpunkte am Institut für Wirtschaftswissenschaften sind Planungs- und Finanzierungsverfahren im öffentlichen Sektor, z.B. Kosten-Nutzen-Analysen, Infrastrukturfinanzierung, Steuerpolitik, öffentliche Ausgaben, staatliche Regulierungspolitik, öffentliche Unternehmen, Verkehrspolitik und Umweltökonomie.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, das zu erreichen, was man sich als Ziel vorgenommen hat (manchmal stellt sich nicht das ein, was man sich vorgestellt hat). Erfolg ist nicht unbedingt mit Geld zu messen, aber es ist beruhigend, wenn man aus der Situation herauswächst, in der man jeden Schilling umdrehen muß. In der Wissenschaft ist es ein Erfolg, eine Professur zu erhalten. Dabei muß man sehr viel Glück haben, weil es wesentlich mehr Bewerber als Positionen gibt. In der Politik ist es ein Erfolg, wenn die Partei einen Stimmenzuwachs verzeichnen kann. Es wäre ein Erfolg, wenn sich Österreich zu einem aufgeklärten und sozialbewußten Land entwickeln würde und nicht ein Land bleibt, das von kleinkrämerischen Interessen dominiert wird. Der Erfolg in der Politik ist nicht nur in Stimmen, sondern auch an der allgemeinen Atmosphare im Land spürbar. In der Wissenschaft gilt man dann als erfolgreich, wenn man den Nobelpreis bekommt, oder wenn man jedes Jahr drei Artikel in den weltbesten Zeitschriften publiziert. Diesen Erfolg habe ich nicht und werde ich auch nicht haben. In beschränktem und bescheidenem Rahmen bin ich in der Wissenschaft aber doch erfolgreich. Seit einiger Zeit ist bei mir auch die Politik dazu gekommen. Es schadet natürlich nicht, wenn man in die Wissenschaft und in die Politik eine gewisse Intelligenz mitbringt, aber viele in der Politik haben es auch ohne akademische Ausbildung geschafft. In der Politik braucht man eher ein Gespür für Menschen und Problemstellungen. In beiden Fällen (Wissenschaft und Politik) braucht man Glück, das bedeutet, daß im richtigen Moment Dinge passieren, auf die man keinen Einfluß hat, dennoch muß man diese dann aber gleich nutzen. Mein Glück in der Wissenschaft war, daß mein Vorgänger ein Angebot aus Bonn annahm und dadurch seine Stelle frei wurde. Bei jeder Entscheidung geht man von der Vergangenheit aus, wie jemand war, und nicht von der Zukunft, wie jemand wird. Das macht verschiedene Nominierungen nicht gerade einfach. Was bedeutet für Sie die Familie? Die Familie ist ein Sicherheitsnetz, das in psychologischer und finanzieller Hinsicht nicht leicht ersetzt werden kann. Eine gut funktionierende Familie ist etwas Schönes. Für die Karriere kann die Familie ein störender Faktor werden, weil man Karriere meistens zwischen 30 und 40 Jahren macht, und wenn man verheiratet ist und Kinder hat, führt das unvermeidlich zu einem Zeitproblem. Ein erheblicher Teil meiner Karriere ist zu Lasten der Familie gegangen, aber man sollte nicht eitel sein und sagen: „Es wäre besser gewesen, wenn ich mehr Zeit der Familie gewidmet hätte", weil man nie weiß, wofür es gut war. Man kann nur das Ergebnis und nicht die Entwicklung messen. Ich habe in jungen Jahren meinen Weg definiert und bin dann diesen Weg gegangen. Meine Prioritäten haben sich im Laufe der Zeit nicht geändert. Was sich änderte ist die innere Einstellung. Heute wäre ich nicht bereit, hohe Risken zu Lasten Dritter einzugehen und würde uberlegen, ob sie den Preis wert sind. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? In der Wissenschaft verbal durch Gespräche mit einem eingeschrankten Kreis von Kollegen. In der Politik aus den Medien, die unberechenbar sind. Die eigenen Leute in der Partei äußern ihre Meinung aber klar und deutlich. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Eltern gaben mir viel Wärme und brachten mir Pflichtgefühl bei, aber auch das Gefühl der Zweifelhaftigkeit von Bindungen, das Gefühl des Provisonums. Sie waren Emigranten und dachten, daß sie auch wieder gehen würden, wenn sich die Situation ändert. Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft? Aus dem Interesse an Neuem. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Wenn ich aus der aktiven Rolle der Partei zurücktrete, möchte

ich eine stabilere, attraktivere und regierungsfähigere Grüne Partei hinterlassen **Ihr Lebensmotto?** Mir gefällt der Spruch des berühmten Komikers der 30er Jahre, W. C. Fields, der für seine bitter-zynischen Bemerkungen bekannt war: „Wer Hunde und Kinder schlägt, kann kein ganz schlechter Mensch sein". Der Sinn dieses Satzes bedeutet für mich, daß man Werte durch Kontraste hervorheben kann, indem man das Gegenteil davon sagt, was erwartet wird.

✱ Bellens Danny

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter, Direktor. Tätig bei: Freizeitpark „Jurassic Island" - Saurierpark Traismauer GmbH., 3133 Traismauer, In der Traisenau 2. Geboren - Datum, Ort: 16. November 1960, Lokeren/Belgien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Alexandra. Kinder: Denise (1988) und Daniel (1991). Eltern: Emile und Francine. Besondere Vorfahren: Adelsfamilie von Rousseau. Schöpferische Akte: Diverse Fachartikel. Ehrungen: Königlich-Belgische Ehrenauszeichnung. Hobbies: Handwerk.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Anschluß an die Matura in meinem Heimatland Belgien im Jahre 1977 ging ich für einige Jahre zum Militär und war bis 1983 in den USA stationiert. Dort lernte ich den Inhaber eines Marketingbüros kennen, verließ das Militär und war einige Jahre als Spezialmaskenbildner in der Filmbranche tätig. 1991 kam ich im Zuge von Dreharbeiten nach Österreich und gründete hier die Firma Beautyline Germany, ein Unternehmen, das sich mit dekorativer Kosmetik beschäftigt. 2005 übernahm ich schließlich den - nach dem Tod seines Gründers Ernst Kainz im Laufe der Jahre zusehends verfallenen - Saurierpark in Traiskirchen, dessen Leitung ich seither innehabe. Der Freizeitpark wurde nach meinen Plänen rundum erneuert und in „Jurassic Island" umbenannt. Im rund 30.000 Quadratmeter großen Park sind aktuell 40 neue, lebensgroße Dinosaurier untergebracht, insgesamt sollen über 100 Exemplare im Park aufgestellt werden. Neben den Sauriern bietet „Jurassic Island" zahlreiche Attraktionen, weitere sind in Planung. Bisher realisiert wurden eine Dinowerkstaft, ein Dinolabor, eine Dino-Cars-Rennstrecke, ein Kino, eine Bibliothek, ein Kinderspielplatz, ein Bade- und Strandbereich und eine „Ausgrabungsstätte", wo lebensgroße Dinosaurier-Skelette darauf warten, von Hobby-Paläontologen freigelegt zu werden. Eine besondere Sensation ist „Little Joe", ein beweglicher Baby-Saurier, der gerade aus dem Ei schlüpft.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Es gibt jenen Augenblick, den jeder Mensch in seinem Leben irgendwann erlebt, in welchem ihm bewußt wird, daß aus einem Projekt wirtschaftlicher Nutzen zu ziehen ist. Diese Eindrucke positiv umzusetzen und mit gesundem Geschäftssinn zum Erfolg zu führen verschafft mir persönliche Genugtuung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich ja, da ich nahezu alle meine Ziele erreichen konnte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wesentliche Erfolgsfaktoren waren wohl der Wille, über das gewohnte Maß hinaus Einsatz zu zeigen, sowie Kreativität in der Umsetzung verschiedenster Ideen. Hier ist besonders das Einfließen der eigenen Lebenserfahrung wichtig, die meist zum positiven Gelingen eines Projektes beiträgt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Man muß in jeder noch so schwierigen Situation kämpfen und an sich selbst glauben - so lassen sich die meisten Probleme zur Zufriedenheit aller lösen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Im Laufe einer Karriere gibt es natürlich gute und schlechte Zeiten. Erfolg empfand ich immer dann, wenn ich nach fehlgeschlagenen Projekten wieder die Kraft und Zuversicht fand, mich wieder aufzurappeln, neue Ziele zu definieren und auf diese wieder hinzuarbeiten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Alle meine bisherigen Tätigkeiten waren immer mit dem positiven Umgang mit anderen Menschen verbunden. Ausschlaggebend war sicher die Entscheidung, mein eigener Chef zu werden, um nicht mehr so stark vom Einfluß anderer abhängig zu sein. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** In jedem Falle Kreativität, da ich mich bei meiner Tätigkeit sehr schnell auf Veränderungen einstellen und entsprechend auf verschiedenste Situationen reagieren muß. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gab keine bestimmte Person, die meinen Werdegang entscheidend prägte. Ich verfolgte meine Ziele immer alleine und setzte meine Vorhaben meist auch ohne Unterstützung um. Prägend wirkte nur mein Aufenthalt im Internat, der mich zum „Kämpfer" machte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In meiner Zeit beim Film erhielt ich öfters Auszeichnungen. Anerkennung bedeutete damals etwa die Verleihung eines Oscars an einen Film, an dem auch ich mitarbeitete. Heute erfahre ich Anerkennung durch unsere Parkbesucher, die unsere Arbeit zu schätzen wissen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unsere Besucher haben immer weniger Zeit und können in der Hektik, mit der sie teilweise durch den Park hetzen, nicht unser ganzes Angebot nützen, was mir persönlich leid tut. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Eine sehr wesentliche Rolle, da man ohne gute Mitarbeiter nicht erfolgreich sein kann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege großen Wert auf Lernbereitschaft und Flexibilität. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich lade meine Mitarbeiter zwei bis drei Mal im Jahr ein, auch um ihnen meine Wertschätzung für ihre Leistungen zu zeigen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke, daß mich meine Mitarbeiter positiv sehen, auch weil sie wissen, daß ich immer hinter ihnen stehe. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Freizeitpark ist sehr vielseitig, da er neben einem hohen Spaßfaktor auch zahlreiche Lernmöglichkeiten und ebenso Ruhebereiche bietet. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es gibt für uns keine Konkurrenz, da unser Park in der jetzigen Form einzigartig ist. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe drei Scheidungen hinter mir, bin aber mittlerweile mit meiner Lebensgefährtin bereits neun Jahre zusammen. Sie half mir beim Aufbau des Parks, und somit lassen sich für mich Beruf und Privatleben sehr gut vereinbaren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Natürlich bleibe ich auf dem laufenden, was andere Anbieter unserer Branche betrifft, doch ansonsten ist Fortbildung kein sehr großes Thema für mich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Entscheidend ist der Wille, etwas zu erreichen, alles andere kommt dann irgendwann von selbst. Leistung ist das Um und Auf, um erfolgreich zu werden und natürlich auch zu bleiben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mit dem weiteren Ausbau des Parks, den ich noch realisieren möchte, wären meine Ziele dann erreicht. **Ihr Lebensmotto?** „Geht nicht" gibt's nicht.

✱ Berchem Theodor Prof. Dr.

● Zur Person

Beruf: Universitätsleiter. Funktion: Präsident. Tätig bei: Julius-Maximilians-Universität Würzburg., 97070 Würzburg, Sanderring 2. Geboren - Datum, Ort: 22. Mai 1935, Bonn. Familienstand: Verheiratet mit Marie-José. Kinder: Valérie (1962), Astrid (1966), Stéfanie (1968) und Beatrice (1970). Eltern: Maria und Hermann. Schöpferische Akte: 80 romanistische Publikationen, 600 Publikationen zur Hochschul-, Bildungs- und Kulturpolitik. Ehrungen: Zehn in- und ausländische Orden, 13 Ehrendoktorate, zwei Ehrenprofessuren, ein Ehrensenator. Mitgliedschaften: Diverse Mitgliedschaften in Ausschüssen, Gremien, Kommissionen, Vorstanden und Stiftungen. Hobbies: Klassische Gitarre. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Zahlreiche ehrenamtliche Tätigkeiten im Bereich des Bildungs- und Kulturwesens.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner erfolgreichen Schulzeit, ich absolvierte das eigentlich auf neun Jahre angelegte Gymnasium in sechs Jahren, konnte ich mittels eines Stipendiums in Köln, Genf und an der Sorbonne in Paris studieren und schloß mein Studium der Romanistik, Anglistik und Slavistik im Jahr 1963 ab. 1966 habilitierte ich mich, woraufhin ich im Jahr 1967 im Alter von 32 Jahren als ordentlicher Professor für Romantische Philologie an der Universität Würzburg angestellt wurde. Damit erreichte ich ein seit langem gehegtes Ziel. Was folgte, war nur bedingt geplant. Die Studentenunruhen führten dazu, daß ich 1969 in sehr jungen Jahren zum Dekan gewählt wurde. So kam ich zudem in den Senat der Universität, und es sprach sich herum, daß ich meine Aufgabe nicht schlecht erfüllte. Weitere Tätigkeiten in Ausschüssen an verschiedenen Universitäten stellten mich jedoch aufgrund des sehr großen zeitlichen Aufwandes vor die Entscheidung, mich entweder wieder ganz der wissenschaftlichen Arbeit oder ausschließlich der Hochschulpolitik zu widmen. Ich sah persönlich die wichtigere Aufgabe im Dienst der ganzen Universität, da die Zeiten sehr turbulent und die Probleme sehr vielfältig waren. Ich stellte mich der Wahl zum Präsidenten an der Universität Würzburg und übernahm nach einem interimistischen Jahr als Rektor 1976 diese Funktion, die ich noch immer innehabe. Parallel dazu ergab sich eine Reihe anderer Tätigkeiten wie die des Präsidenten der Rektorenkonferenz und seit 1988 die des Präsidenten des Deutschen Akademischen Austauschdienstes. Vor drei Jahren wollte ich das Amt des Universitätspräsidenten niederlegen. Da sich jedoch kein Nachfolger bewarb, sah ich mich gezwungen, die Universität bis zum Höchstalter von 68 Jahren weiterhin zu leiten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich hatte bisher eigentlich keine Zeit, meine Erfolgserlebnisse zur Kenntnis zu nehmen. Es bereitet mir natürlich Freude, wenn ich sehe, daß meine Arbeit von anderen anerkannt wird. Wenn ich meine Ziele erreiche und mir meine Arbeit gelingt, bin ich zufrieden. Vieles passierte mir in meinem bisherigen Leben jedoch einfach durch Zufälle. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich denke, daß ich mich bei allem, was ich mache, mit vollem Einsatz einbringe. Auch kann ich sehr gut mit Menschen umgehen und verfüge über genügend Verhandlungsgeschick. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Spätestens mit meinem Ordination in sehr jungen Jahren sah ich mich bestätigt und auf dem richtigen Weg. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich hatte einen Volksschullehrer, der sich dafür einsetzte, daß ich studieren konnte, obwohl ich aus eher einfachen Verhältnissen stammte und dies keine Selbstverständlichkeit war. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erfuhr in meinem bisherigen Berufsleben viele Erfahrungen. Über mein allererstes Ehrendoktorat habe ich mich besonders gefreut. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Leider sind viele universitäre Bereiche in Deutschland im Vergleich zu anderen führenden Industrienationen unterfinanziert, was angesichts der momentanen Haushaltslage noch verschärft wird. Trotzdem steht meine Universität recht gut da. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich würde dazu raten, nie aufzugeben, sondern aus jeder Situation heraus zu versuchen, das Beste zu geben. Man muß kein asketischer Mensch sein, um erfolgreich zu sein, im Gegenteil: Ein gewisser Handlungsbedürfnis und eine gewisse Unruhe sind Voraussetzung dafür, sich stets weiterzuentwickeln. Das eigene Potential sollte man zur Wirkung bringen, ohne dabei jedoch auf Kosten anderer zu agieren. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich bekam bereits vor drei Jahren ein Angebot aus Frankreich, das ich schon damals annehmen wollte, ich konnte es jedoch aufgrund der Tatsache, daß sich in Würzburg kein Nachfolger für mich fand, nicht wahrnehmen. Da mit Ende des Monats September 2003 meine Funktion als Präsident der Universität definitiv endet und dieses Angebot weiter besteht, möchte ich im Oktober dem Ruf nach Paris folgen.

✱ Berger Christian Mag.

> „Ich habe niemals Verantwortung gescheut - im Gegenteil, ich habe stets gerne Verantwortung übernommen."

● Zur Person

Beruf: Betriebswirt, Manager. Funktion: Mitglied des Vorstandes. Tätig bei: Coface Austria Kreditversicherung AG, Coface Central Europe Holding AG., 1010 Wien, Stubenring 24. Hobbies: Reisen, Kochen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Diverse Aufsichts- und Beiratsfunktionen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch eines neusprachlichen Gymnasiums legte ich nach zwei weiteren Schuljahren die Matura am Tourismuskolleg Modul in Wien ab. Im Anschluß daran begann ich das Studium der Internationalen Betriebswirtschaft an der Universität Wien auf Basis eines damals noch neuartigen Studienversuches. Im Rahmen des Studiums verbrachte ich 1992/93 ein Studienjahr an der University of Wales, Swansea, und 1995 ein Semester an der Ecole Supérieure de Commerce de Paris (ESCP). 1996 schloß ich mein Studium mit Erfolg ab. Bereits vor Abschluß des Studiums trat ich als Senior Consultant Financial Management und Information Technology in die KPMG Management Consulting GmbH in Wien ein. Den Schwerpunkt meiner Tätigkeit bildeten Kostenrechnungssysteme, Controlling und begleitende Organisationsprojekte für Dienstleistungsunternehmen. 1998 wechselte ich zur Coface Central Europe Holding AG, wo ich als Leiter Controlling and Finance begann und rasch mit einem breiteren Aufgabenspektrum betraut wurde. Im Jahr 2000 wurde mir die Prokura eingeräumt, 2003 wurde ich Mitglied des Vorstandes. Als 2002 an die Wiener Gesellschaft die volle Verantwortung für alle Aktivitäten von Coface in

Zentraleuropa übertragen wurden, zeichnete ich in weiterer Folge für die Entwicklung der Niederlassungen in diesen Ländern verantwortlich. Seit 2005 habe ich weiters die Leitung des Internationalen Teams der Coface Austria Kreditversicherung AG inne, Anfang 2007 wurde ich Vorstandsmitglied von Coface Austria. Ich verantworte schwerpunktmäßig die Bereiche International Activities und IT&Operations. Die vier Tätigkeitsbereiche von Coface umfassen: Kreditversicherung (das älteste Standbein in Österreich, und in diesem Bereich sind wir seit über 50 Jahren heimischer Marktführer), Information und Inkasso (hier sind wir Marktführer in Zentraleuropa) sowie Factoring, ein neu etablierter und wachsender Geschäftszweig. Die Gesellschaften in Österreich sind heute für 14 Länder verantwortlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg verbinde ich im allgemeinen damit, Ziele, die ich mir selbst gesteckt habe, zu erreichen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Wenn ich Resümee ziehe, dann kann ich doch sagen, bisher viel erreicht zu haben. Ich freue mich über bisherige Erfolge, und vor allem freue ich mich auf das, was die Zukunft bringt. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe niemals Verantwortung gescheut - im Gegenteil, ich habe stets gerne Verantwortung übernommen. Es gelang mir, ein über die Landesgrenzen hinaus agierendes Team zu bilden, zu motivieren und zu führen. Dabei war mir wichtig, professionelle Mitarbeiter mit besten Führungsqualitäten zu engagieren. Wir haben eine hervorragende Kommunikationskultur entwickelt, die Begegnungen auf derselben Augenhöhe zuläßt. Wir lernen alle voneinander, und jeder identifiziert sich in einem hohen Maß mit dem Unternehmen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich bin entscheidungsfreudig, gehe aber dennoch sehr sorgfältig vor, wenn ein Problem auftritt. Ehe ich eine Entscheidung fälle, informiere ich mich umfassend. Unser Unternehmen ist sehr konsensorientiert, weshalb ich bei Konflikten darauf achte, alle Betroffenen anzuhören und ihre Sichtweisen in meine Entscheidung einfließen zu lassen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Als Manager muß man lernen, selbst mit wenig verbalen Streicheleinheiten auszukommen, aber dennoch Anerkennung an seine Mitarbeiter weiterzugeben. Diese zum Ausdruck gebrachte Wertschätzung fördert in jedem Fall das Vertrauen untereinander. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir haben an uns den Anspruch gestellt, nicht nur Marktführer in unseren einzelnen Geschäftsfeldern zu werden, sondern weltweit eine führende Rolle im Bereich Forderungsmanagement einzunehmen. Um diesen Anspruch erfüllen zu können, positionieren wir uns insbesondere mit unserem Serviceangebot. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Es gelingt mir gut, diese beiden Lebensbereiche zu trennen, auch wenn es vorkommen kann, daß die Freizeit vom Berufsleben beeinflußt wird. In meiner Freizeit beschäftige ich mich jedoch mit völlig anderen Themen als im Berufsleben und versuche aufzutanken, um wieder fit im Berufsleben zu stehen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich rate jungen Menschen, mit den eigenen Stärken zu arbeiten, neugierig zu bleiben, Mut zu beweisen, viele Dinge auszuprobieren, ohne sich zu verzetteln, und sich selbst treu zu bleiben. Eine fundierte Ausbildung ist wichtig, aber nicht alles. Auch Persönlichkeitsentwicklung und die Erarbeitung sozialer Kompetenzen sollten immer im Zentrum der eigenen Bemühungen stehen. Vor allem Auslandsaufenthalte dienen dazu, seinen Horizont zu erweitern. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mittelfristig ist die Positionierung aller Niederlassungen von Coface als Marktführer im jeweiligen Land das Hauptziel. Dabei erachte ich als wesentlich, das Potential der Mitarbeiter vor Ort zu fördern. Mitarbeiterentfaltung und das Angebot bester Karriereaussichten sind unserem Konzern ein großes Anliegen.

✱ Berger Ingrid Mag.

● Zur Person

Funktion: Teamleiterin. Tätig bei: Bank für Tirol und Vorarlberg, 1010 Wien, Tegetthoffstraße 7. Geboren - Datum, Ort: 23. August 1964, Wien. Eltern: Elfriede und Rudolf. Hobbies: Reisen, Lesen, Kunst und Kultur, Gärtnern, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Handelsakademie in der Hetzendorferstraße in Wien 1983 begann ich bei der BAWAG am Schalter zu arbeiten und lernte dort drei Jahre lang die verschiedenen Bankgeschäfte kennen. 1986 begann ich das Studium der Handelswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität Wien, das ich 1992 mit einer Diplomarbeit über das Thema Personalwesen beendete. Im Anschluß daran verbrachte ich drei Monate in Italien, um meine Sprachkenntnisse zu vertiefen, kehrte dann zurück nach Österreich und begann 1993 bei der RZB im Bereich des International Private Banking zu arbeiten. Im Jahr 1995 wurde dieser Bereich allerdings an die Firma Kathrein & Co. ausgelagert, wo ich dann bis 2000 in der Kundenbetreuung tätig war. Berufsbegleitend begann ich 1999 eine Ausbildung zum Certified European Financial Analyst und wurde aufgrund dieser Zusatzausbildung Mitte 2000 von der Bank Gutmann abgeworben, wo ich ebenfalls in der Kundenbetreuung tätig war. Ende 2006 bekam ich ein Angebot der Bank für Tirol und Vorarlberg, mich in Richtung Teamleiter zu verändern, und bin seither in dieser Position und weiterhin im Privatkundenbereich tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich innere Zufriedenheit, weil der finanzielle Faktor stimmt und mir in meiner Tätigkeit die Möglichkeit geboten wird, mich weiterzuentwickeln. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da ich immer wieder die Chance bekomme, etwas Neues zu lernen, mich zu entwickeln und zu verändern. Außerdem arbeite ich in einem Beruf, der mich zutiefst befriedigt und mir Spaß macht, was enorm förderlich für meine persönliche Definition von Zufriedenheit ist. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Neben Selbstsicherheit war meine hohe soziale Kompetenz, die ich mir durch die Jahre in der Kundenbetreuung aneignete, ausschlaggebend für meinen Erfolg. Meine fundierte fachliche Ausbildung ist hier ebenso zu nennen wie die ständige Bereitschaft zur Weiterbildung und Konsequenz in der Verfolgung der eigenen Ziele. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Nach meiner Einschätzung ja, da der Finanzbereich immer noch von männlichen Kollegen dominiert wird und es für mich und meine Kolleginnen wesentlich schwieriger war, uns zu profilieren. Allerdings bekamen wir in den letzten Jahren von Kundinnen immer wieder Rückmeldungen, daß sie lieber von weiblichen Mitarbeitern betreut werden, was für die Zukunft hoffen läßt. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Herr Dr. Christoph Kunath, mit dem ich in der RZB und bei Kathrein zusammenarbeitete, und der mittlerweile in der Spängler Privatbank am Wiener Stephansplatz tätig ist, vermittelte mir Perfektionismus, forderte mich fachlich und wurde inzwischen auch ein guter Freund. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das ist oft schwierig, obwohl ich die Möglichkeit hätte, auch von zu Hause aus zu arbeiten, allerdings

versuche ich das tunlichst zu vermeiden. Natürlich gibt es immer wieder Zeiten, in denen ich versuche abzuschalten und mich ausschließlich privaten Anliegen widme. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Fortbildung steht bei uns täglich auf dem Plan, da wir über aktuelle Änderungen am Finanzmarkt ständig auf dem laufenden sein müssen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Speziell in unserer Branche wird es immer schwieriger, ohne Hochschulabschluß eine entsprechende Position zu erlangen. Wichtig ist es daher, konsequent in der Verfolgung seiner Ziele zu sein und nicht zu resignieren, sollten Vorstellungen und Wünsche nicht von Anfang an in Erfüllung gehen. Ein klares Ziel vor Augen und die hartnäckige Umsetzung der eigenen Vorhaben sind das Um und Auf, um in der Finanzwelt erfolgreich zu werden. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Für mein neues Betätigungsfeld würde ich mir ein verläßliches Team wünschen, das bereit ist, Veränderungen anzunehmen, und auch in hohem Maße lernwillig ist, unsere Kunden vorbildlich betreut, sich für sie einsetzt und alles in allem ein perfektes Service bietet. Ihr Lebensmotto? „Nie sollst du soweit sinken, von dem Kakao, durch den man dich zieht, auch noch zu trinken!" (Erich Kastner)

✱ Bergk Robby

● Zur Person

Beruf: Diplomingenieur Elektroniktechnologie. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: KOMSA Data & Solutions GmbH., 09232 Hartmannsdorf, Niederfrohnaer Weg 1. Geboren - Datum, Ort: 21. September 1965, Karl-Marx-Stadt (heute Chemnitz). Familienstand: Verheiratet mit Silvana. Kinder: Eric (1991) und Felix (2005). Eltern: Heinz und Lilo. Mitgliedschaften: GPM Deutsche Gesellschaft für Projektmanagement e.V. Hobbies: Familie, Gitarrespielen, Sporttauchen, gute Gespräche

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte eine Lehre zum Elektromonteur mit Abitur im Chemnitzer Werkzeugmaschinenwerk „Fritz Heckert". Nach anschließendem Wehrdienst und kurzzeitiger Tätigkeit als Elektromonteur im Fritz-Heckert-Werk studierte ich von 1987 bis 1991 an der Ingenieurhochschule Mittweida Elektroniktechnologie mit Abschluß als Diplomingenieur. Nach verschiedenen beruflichen Stationen als Layouter bei der GED mbH Hennef, als Verkaufsleiter der ACT GmbH Chemnitz/Witzschdorf, als Leiter der EDV-Abteilung der Phone GmbH in Gornau sowie Leiter der EDV-Abteilung von Metallbau Grünewald in Witzschdorf, bei denen ich wertvolle berufliche Erfahrungen sammeln konnte, bin ich seit 1998 bei der KOMSA KT tätig. Ich fungierte zunächst als Betreuer der User in der KOMSA und der externen Kunden und hatte die Projektleitung für die Programmierung verschiedener Softwareprojekte inne. Seit Januar 2000 bin ich Leiter der Softwareentwicklung, im Oktober 2000 wurde ich als Geschäftsführer der KOMSA Data GmbH (jetzt KOMSA Data & Solutions GmbH) eingesetzt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, das zu erreichen, was ich mir vornehme, und dabei Spaß zu haben. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend waren mein großer Ehrgeiz und mein ausgesprochenes Engagement. Ich hatte von Anfang an die Möglichkeit, mich zu entfalten, mir wurden keine Grenzen gesetzt. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich trete ihnen mit einem Lächeln entgegen, denn sie sind es, die den Beruf erst interessant machen. Ich reagiere nie überstürzt, sondern hole zuerst Informationen und die Meinungen anderer ein, halte Rücksprache und handle erst dann und mit Überlegung. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Das kann ich schlecht sagen. Bereits in meiner Kindheit und Jugend verspürte ich in der jeweiligen Stufe entsprechenden Erfolg. Auch nach Abschluß des Studiums stellten sich Schritt für Schritt kleinere und später größere Erfolge ein. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Sehr wichtige Entscheidungen sind oftmals die Entscheidungen, etwas nicht zu tun. So eine Situation trat vor sechs Jahren ein, als es darum ging, den Fortbestand nicht zu gefährden. Wichtige und richtige Entscheidungen waren auch immer die Personalentscheidungen, die ich traf. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Ich halte Originalität für besser, da jeder seinen eigenen Weg gehen muß. Wer imitiert, wird nie besser sein als der, den er imitiert. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Vater prägte mich stark. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die größte Anerkennung war für mich die Berufung zum Geschäftsführer. Anerkennung erfahre ich dann, wenn ich bei Entscheidungen um Rat gefragt werde. Meine Meinung zählt, und meine Erfahrung wird anerkannt. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Es ist schwer, gute Mitarbeiter zu finden, die ehrgeizig und willig sind, dazuzulernen. Nicht wenige Jugendliche haben eine Stimmung, die nur noch „Null Bock" signalisiert. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Meine Mitarbeiter haben einen wesentlichen Anteil am Erfolg. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Die Mitarbeiterauswahl erfolgt nach fachlichen Aspekten, außerdem ist mir wichtig, daß meine Mitarbeiter aufgeschlossen sind und einen kritischen Geist haben. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich motiviere sie, indem ich ihnen Verantwortung übertrage. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Stärke ist die Flexibilität. Wir können unwahrscheinlich schnell auf aktuelle Veränderungen am Markt reagieren. Der Kunde steht immer im Mittelpunkt. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Wettbewerb ist wichtig für die Weiterentwicklung. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Meine Frau arbeitet auch im Unternehmen, das erleichtert vieles. Ansonsten gilt auch für mich: Jeder erfolgreiche Mann hat eine starke Frau an seiner Seite. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Sehr, sehr viel. Fortbildung findet immer in irgendeiner Form täglich statt, beginnend mit der Zeitungslektüre. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man muß lernen, lernen und nochmals lernen - und genügend Ehrgeiz entwickeln. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Meine beruflichen Ziele liegen in der Firma. Privat ist es mir ein Anliegen, meine Kinder gut zu erziehen. Ihr Lebensmotto? Leben und leben lassen.

✱ Bernegger Horst Mag.

● Zur Person

Beruf: Wirtschaftsprüfer und Steuerberater. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: PricewaterhouseCoopers Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung GmbH., 1030 Wien, Erdbergstraße 200. Geboren - Datum, Ort: 8. März 1969, St. Johann im Pongau. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Martina. Kinder: Julia. Schöpferische Akte: Fachbeiträge. Mitgliedschaften: Verein für Corporate Art, Institut der

Wirtschaftsprüfer, Sachverständigenverband, Junge Industrie - Industriellenvereinigung Österreich Hobbies: Fliegen, Schifahren Sonstige geschäftliche Tätigkeiten Vortragstätigkeit an der Fachhochschule Innsbruck (Unternehmensbewertung), Allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger für Unternehmensbewertung

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Während des Studiums der Handelswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität Wien arbeitete ich im Controlling eines Kesselherstellers und in der Folge im IT-Bereich einer Bank. 1995 schloß ich mein Studium erfolgreich ab und trat in das Unternehmen Pricewaterhouse-Coopers (PwC) ein, wo ich mittlerweile als Partner eines 22-köpfigen Partnergremiums fungiere und operativ im Bereich Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung tätig bin Die Bezeichnung Partner dient der internen Orientierung Diese Stufe ist die höchste Karrierestufe bei PwC - extern gesehen fungiere ich als Geschäftsführer. PricewaterhouseCoopers ist das weltweit führende Unternehmen im Bereich Professionelle Dienstleistungen Unser Angebot gliedert sich in drei große Bereiche und reicht von Wirtschaftsprüfung über Steuer- und Rechtsberatung hin zu Advisory Durch die Erfahrung und Expertise von weltweit mehr als 142.000 MitarbeiterInnen in 149 Ländern aus den unterschiedlichsten Disziplinen erbringt PwC ein umfassendes Angebot an Prüfungs- und Beratungsdienstleistungen. Die Spezialisierung auf verschiedene Branchen und Märkte ermöglicht PwC die spezifische Anpassung der Beratung und Unterstützung an jeden individuellen Kundenwunsch und an jede Herausforderung PwC steht für ein Netzwerk von Mitgliedsfirmen der PricewaterhouseCoopers International Limited, wobei jede Mitgliedsfirma eine separate rechtliche Einheit mit eigener Rechtspersönlichkeit ist PwC Österreich beschäftigt derzeit rund 600 Mitarbeiter und befindet sich im Eigentum von 22 Partnern Das Unternehmen bietet seinen globalen, nationalen und lokalen Kunden umfassende Dienstleistungen in allen Bereichen Standorte in ganz Österreich versetzen uns zudem in die Lage, auch persönlich immer dort zu sein, wo unsere Kunden uns brauchen PwC Österreich ist in der Lage, sich je nach Kundenbedürfnis auf die unterschiedlichsten Klienten und deren Situation einzustellen. vom rein österreichischen privaten oder öffentlichen Betrieb bis zum internationalen Großkonzern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Ziele zu erreichen und Freude an meinen beruflichen Aufgaben zu haben Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich habe mehr erreicht, als ich mir einst erwartet habe, und dieser Umstand stimmt mich sehr zufrieden Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Seit meinem Eintritt ins Berufsleben lege ich hohes Engagement an den Tag und widme mich meinen beruflichen Aufgaben mit Freude Nach und nach kristallisierten sich meine Stärken heraus In meinem Metier ist Fachkompetenz natürlich ein wesentlicher Erfolgsfaktor, doch sind Kommunikationsfähigkeit, Offenheit und unternehmerisches Denken ebenso wichtig Als Berater suche ich aktiv den Dialog zum Kunden, und somit ist es fallweise unumgänglich, am Wochenende als Ansprechpartner zur Verfügung zu stehen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich bin ein aufmerksamer Zuhörer und stelle geschickte Fragen, um das Anliegen des Kunden in seiner Gesamtheit erfassen zu können und gemeinsam mit dem Kunden die optimale Lösung zu finden In meiner Funktion als Berater bereite ich Optionen zur Entscheidungsfindung auf, in manchen Fällen treffe ich aber durchaus selbst die endgültige Entscheidung Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ethische Werte kann man nur von Vorbildern erlernen, bestenfalls werden sie schon in der Familie vermittelt Ich habe jedoch nie einer bestimmten Person nachgeeifert. Wer in die Führungsrolle drängt, wird oft von seinem Ego getrieben, nicht von Werten Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich verlange von meinen Mitarbeitern, jenes berufliche Engagement an den Tag zu legen, das ich selbst zu erbringen bereit bin Die nötigen Fachkenntnisse vorausgesetzt, erwarte ich mir eine eigenständige Arbeitsweise, das Einbringen von durchdachten Lösungsvorschlägen und Entscheidungsfreude Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Heute trenne ich diese beiden Bereiche sehr strikt Die Wochenenden gehören fast ausschließlich der Familie Meine kleine Tochter beansprucht mich sehr, und auch meine Frau genießt unsere gemeinsame Freizeit. Als Pendler gehe ich sehr bewußt mit meiner Zeit um Außerdem habe ich festgestellt, daß es dem Beruf zugute kommt, wenn ich in meiner Freizeit den Beruf außen vor lasse Eine gewisse Erholungszeit ist nötig, um wieder Kraft für den beruflichen Alltag zu sammeln und den Kopf wieder frei für frische Ideen zu haben Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Jeder ist gut beraten, seine Stärken und Schwächen rechtzeitig zu erkennen und seinen beruflichen Fokus auf seine persönlichen Stärken zu richten Der Beruf soll Spaß machen und den eigenen Interessen entsprechen Nur in dem, was man gerne tut, wird man auch erfolgreich sein Eine fundierte Ausbildung ist von Vorteil - zumal man in der Ausbildungszeit wichtige Netzwerke aufbauen kann -, doch keine Hauptbedingung für Erfolg Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel war es, Partner bei PwC zu werden, und diesen Karriereschritt habe ich erreicht Derzeit bin ich dabei, neue Zukunftsziele zu finden Meine Aufgaben bei PwC werde ich weiterhin mit großer Freude und mit viel Engagement ausführen So bin ich damit beschäftigt, die Salzburger Niederlassung, die ich einst aufgebaut habe, auf noch gesündere Beine zu stellen.

✶ Bernhard Christian

● Zur Person

Beruf Rechtsanwalt Funktion: Inhaber Tätig bei Rechtsanwalt Christian Bernhard , 99817 Eisenach, Mühlhäuser Straße 1 Geboren - Datum, Ort: 19 Februar 1969, Gießen Familienstand Verheiratet mit Sabine Eltern: Hans und Edith Schöpferische Akte Artikel in Fachzeitschriften und Tageszeitungen Mitgliedschaften CDU, Anwaltsverein Hobbies Laufen, Schifahren, Tennis, Round Table Service Club Sonstige geschäftliche Tätigkeiten Dozent für „Studium Plus“ an der Fachhochschule Gießen-Friedberg (Zivil- und Arbeitsrecht)

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Wichtige Karrierestationen waren für mich das Bestehen des Ersten Staatsexamens, das folgende Referendariat, das Bestehen des Zweiten Staatsexamens und schließlich die Zulassung zur Rechtsanwaltschaft Seit zehn Jahren bin ich nun anwaltlich tätig und pendle zwischen Wetzlar/Hessen und Eisenach/Thüringen.

Hier in Eisenach führe ich eine Rechtsanwaltskanzlei, in welche ich einst als Partner meines Kollegen, Herrn Hans-Dieter Trümper, eintrat, der eine weitere Kanzlei in Wetzlar betreibt. Das gab mir die Möglichkeit, mich zu entwickeln. Inzwischen trennten sich unsere Wege, und ich führe die Kanzlei alleine. Persönlich wichtig ist mir außerdem die Dozententätigkeit für „Studium Plus", die ich nebenberuflich an der Fachhochschule Gießen-Friedberg ausübe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Da ich ein familienorientierter Mensch bin, definiere ich Erfolg nicht über den Beruf. Als persönlichen Erfolg betrachte ich, eine Familie zu haben, auf die ich bauen kann, in der sich jeder gegenseitig unterstützt, und in der alle gesund und glücklich sind. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Die berufliche Herausforderung besteht darin, daß der Markt von Anwälten überflutet wird, was es somit für einen Einzelkämpfer immer schwieriger macht. Dieser Herausforderung begegne ich, indem ich mich spezialisiere, qualifiziere und auch in der Breite entsprechend aufstelle. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich wurde wesentlich von meinen Großeltern geprägt. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die momentane Marktsituation erweist sich als problematisch - wir müssen uns der Frage stellen, wie wir uns auf dem Rechtssektor gegenüber anderen behaupten können, die jetzt kommen werden, und auch gegenüber Versicherungsgesellschaften, die immer versuchen werden, uns das Wasser abzugraben, beispielsweise im Verkehrsunfallrecht. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Der Rechtsanwaltsberuf ist ein anerkannter Beruf. Ich nehme subjektiv durchaus ein gewisses Ansehen meiner Person wahr, allerdings auch eine Fehlvorstellung bezüglich der Einkommenssituation von Anwälten. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? In meiner Kanzlei spielen die Mitarbeiter eine wesentliche Rolle. Sie sind erster Ansprechpartner und erster Kontakt zu den Mandanten, und sie verschaffen mir den Freiraum, die Kanzlei weiterzuentwickeln und meiner Dozententätigkeit nachzugehen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Bei Bewerbungen spielen Zeugnisse und Noten als Ansatzpunkt eine gewisse Rolle. Entscheidend ist für mich jedoch das persönliche Gespräch, in dem sich zeigen muß, wie sich der entsprechende Mitarbeiter ins Team einbringen kann. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Stärken unserer Kanzlei liegen in der Flexibilität und in der raschen Bearbeitung. Wir decken eine hohe Bandbreite an Fachgebieten ab und legen großen Wert auf zeitnahe Abwicklung. Ermöglicht wird dies, weil bei uns jeder Mitarbeiter jede Akte kennt. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? In erster Linie sehe ich keine Konkurrenz, sondern Kollegen, denen ich mit gebotenem Respekt begegne. Es gibt Kollegen, mit denen ich mich gut verstehe, mit anderen weniger oder gar nicht. Hier in Eisenach ist der Markt jedoch noch kein Haifischbecken, wie es in Großstädten durchaus bereits üblich ist. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich muß kämpfen, um mir Freiräume zu verschaffen. Das Wochenende gehört nach Möglichkeit ganz der Familie, vor allem den Kindern. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich besuche ungefähr drei Seminare im Jahr. Die restliche Fortbildung geschieht in Eigenregie. Außerdem habe ich eine Vorliebe fur Gesprache mit interessanten Menschen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Junge Menschen sollten durch Ferienjobs so früh wie möglich Einblick ins Arbeitsleben nehmen und erkennen, wie hart es ist, sein Geld zu verdienen und sich einen gewissen Lebensstandard zu sichern. Wesentlich ist, andere zu respektieren und entsprechende Umgangsformen zu pflegen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte beruflich noch weiterkommen, meine angestrebte Tätigkeit als Justiziar in der Industrie- und Handelskammer auf Dauer ausfüllen, mit der Option, Hauptgeschaftsführer zu werden oder in eine größere IHK zu wechseln.

✶ Bertl Wolfgang

● Zur Person

Beruf: Elektriker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei KAPO Fenster und Türen GmbH, 8225 Pöllau, Hambuchen 478. Geboren - Datum, Ort: 1. August 1957, Vorau. Familienstand: Verheiratet mit Herta. Kinder: Mario (1981) und Wolfgang (1985). Eltern: Heinz und Gertrud. Mitgliedschaften: Feuerwehr, Sportverein Birkfeld. Hobbies: Radfahren, Schifahren, Wandern, Natur genießen.

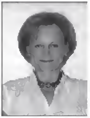
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Vor 50 Jahren zogen meine Eltern von Vorarlberg in die Oststeiermark. Mein Vater war damals 20 Jahre alt, meine Mutter 19. Ich wuchs im kleinen Ort Birkfeld auf. Da es damals finanziell nicht möglich war, eine höhere Schule zu besuchen, kam für mich nur eine Lehre in Frage. Meine schwere Kindheit und Jugend prägten mich sehr, und ich faßte schon als Kind den Entschluß, den Leuten in Birkfeld zu beweisen, daß es auch ohne Matura oder Studium - welches damals noch einen höheren Stellenwert besaß, da es nur wenige Akademiker gab - möglich ist, erfolgreich seinen Weg zu gehen. Ich hatte mir schon früh die berufliche Selbständigkeit zum Ziel gesteckt. Zunächst absolvierte ich von 1972 bis 1976 die Elektrikerlehre bei den Pichler Werken in Weiz und leistete anschließend meinen Prasenzdienst ab. 1977 trat ich bei Mondial Elektrik in Graz ein, erkannte aber, daß ich mehr erreichen wollte, und bildete mich daher in Abendkursen im Bereich Elektronik am WIFI Graz weiter. Nach einer kurzen Zwischenstation als Betriebselektriker bei MEWA Textil-Service Habsburg in Graz kam ich 1978 zur Firma KAPO Möbelwerkstätten GmbH, wo ich zunächst zwei Jahre halbtags als Elektriker sowie halbtags als Außendienstmitarbeiter im Fensterverkauf tätig war. Ab 1980 konzentrierte ich mich gänzlich auf den Bereich Verkauf, da ich dort sehr gute Erfolge verzeichnen konnte. Ich war bis 1991 als Verkäufer im Außendienst tätig und wurde dann zum Verkaufsleiter für Fenster und Türen befördert. Der Eigentümer Karl Polzhofer hielt enorm viel von mir und machte mir schließlich das Angebot, Geschäftsführer zu werden. 2003 erhielt ich zunächst die Prokura. Es gab auch von anderen großen Unternehmen tolle Angebote, die mir ein Vielfaches an Einkommen versprachen, doch nach langen Überlegungen entschied ich mich aus zwei Gründen dafür, bei KAPO zu bleiben. Einerseits verdanke ich Karl Polzhofer sehr viel, da er mir als jungem Mann eine Chance gab, die ich auch zu nutzen wußte, und andererseits interessierte mich die Kundenschicht der anderen Unternehmen weniger, da diese hauptsächlich aus Baumärkten oder Fertigteilanbietern bestand. Mir bedeutete der Kontakt zu Kunden jedoch wesentlich mehr. Außerdem verfügt KAPO über einen wirklich interessanten Kundenkreis, zu dem etwa der Milliardär Roman Abramowitsch oder Wladimir Putin gehören. Auch historische Gebäude wie die Nationalbank in Wien und der Reichstag in Berlin wurden von uns mit eingerichtet. Das Unternehmen besitzt einen Vertriebspartner in Israel, Buros in Istanbul, Bukarest, Sofia, Plovdiv und auch in Spanien und Rußland. Die KAPO Holding GmbH besteht aus den Bereichen KAPO Fenster und Türen/KAPO Objekteinrichtungen sowie der Neuen Wiener Werkstatte, die sich mit der Herstellung von Möbeln und Polstermöbeln beschäftigt, wobei dieser Geschäftsbereich vom Juniorchef geleitet wird. Seit 2004 habe ich die Geschäftsführung von KAPO Fenster und Türen inne. Das Unternehmen beschäftigt insgesamt 250 Mitarbeiter, wovon alleine 150 im Bereich Fenster und Türen tatig sind.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet immer auch Verantwortung gegenüber Kunden, Mitarbeitern und der Umwelt. Mir war es immer ein großes Anliegen, etwas gemeinsam mit den Menschen unserer Gegend, die nicht gerade überbordend reich ist, umzusetzen und Arbeitsplätze zu schaffen. Die menschliche Komponente spielt für meinen Erfolgsbegriff eine große Rolle. Erfolg bedeutet, Menschen eine Chance geben zu können. Finanzielle Faktoren waren für mich nie vorrangig. Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Sinne meiner Definition sehe ich mich schon als erfolgreich. Mein Beruf macht mir Spaß, und ich habe es auch ohne Studium zum Geschäftsführer eines florierenden und erfolgreichen Unternehmens geschafft. In meiner Familie gibt es zahlreiche Akademiker und erfolgreiche Personen, zu denen ich mich ebenso zähle. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren Ehrlichkeit, Geradlinigkeit, meine soziale Ader und auch Leistungsbereitschaft. Meine Antriebsfeder war jedoch der Wunsch, nie mehr arm zu sein. Einen gewissen Ehrgeiz entwickelte ich bereits in meiner Kindheit, die von ärmlichen Verhältnissen gekennzeichnet war. Auch einer meiner Brüder war von einem ähnlichen Ehrgeiz getrieben. Er bildete sich mittels Abendkursen weiter und leitet seit mittlerweile acht Jahren eine Niederlassung der Andritz AG in Singapur. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Außer Karf Polzhofer, dessen Willensstärke und Freundschaft ich sehr schätze, prägte mich niemand. Persönlich lehne ich Vorbilder ab. Es gibt genugend Beispiele für intelligente und erfolgreiche Personen, die allerdings menschlich nicht in Ordnung sind. In seiner Einstellung imponiert mir Toni Innauer, den ich auch persönlich kenne und sehr schätze. Insbesondere seine Entscheidung im Umgang mit seinem Sohn Mario vor der Schi-WM zeugte von Größe. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die Zahl der Anerkennungen geht langsam zuruck. Heuer feiere ich meinen 50. Geburtstag und begebe mich nun immer mehr in den Hintergrund, um den Juniorchef ins Rampenlicht zu rücken. Für mich bedeutet meine eigene Zufriedenheit mit meiner Leistung das höchste Gefühl der Anerkennung. Zu wissen, was ich geleistet habe, und dies in der Gewißheit, niemandem geschadet zu haben, reicht mir völlig aus. Stolz ist in der Wirtschaft unangebracht, da man meines Erachtens nur auf besondere Leistungen, etwa die Rettung von Menschenleben, stolz sein darf. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Für mich sind alle Mitarbeiter gleich wichtig, da jeder seine Aufgaben erfüllen muß, damit das Werk funktioniert. Egal ob die Putzfrau, der Holzschlichter, die Sekretärin oder ein guter Verkäufer - sie alle tragen ihren Anteil zum Erfolg des Unternehmens bei. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir haben uns einen guten Namen erarbeitet und können auf eine 80-jährige Erfahrung am Markt und eine kontinuierliche Umsatzsteigerung zurückblicken. In den letzten Jahren konnte der Umsatz um 40 Prozent gesteigert werden, der Ertrag wurde verdoppelt. Ein Grund dafür ist sicherlich, daß ich andere Wege gehe als noch Herr Polzhofer, was auch neue Möglichkeiten mit einbezieht. Neben unserer Flexibilität zeichnet uns auch unsere Angebotspalette aus - so bieten wir zehn Holzarten an. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Andere Unternehmen zu verdrangen ist heute nicht mehr moglich. Unser Ziel ist es deshalb zum einen, kleinere Unternehmen zu übernehmen und sie in unseres zu integrieren, und zum anderen, Arbeitsablaufe zu optimieren und vorhandene Synergien zu nutzen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich habe einmal gelesen, daß man Mitarbeiter einstellen soll, die klüger sind als man selbst, diese aber nie von oben herab behandeln, sondern kollegial mit ihnen umgehen soll. Sie verfügen über Stärken, die man selbst nicht besitzt, und wiederum auch Schwächen, vor denen man selbst ebenfalls nicht gefeit ist. Beides gilt es zu berücksichtigen, um gemeinsam erfolgreich zu sein. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ein Ziel ist es, den Betrieb zu vergrößern und auch noch in verschiedenen Bereichen zu optimieren. In persönlicher Hinsicht möchte ich meine Beziehungen und Möglichkeiten in soziale Projekte investieren. Ich ziehe meinen Hut vor Menschen, die sich für andere engagieren. Ihr Lebensmotto? Umgib dich mit klugen Leuten.

✱ Bielikova Viktória Dipl.-Ing.



Zur Person

Beruf: Ökonomin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Satur SCK Slowakisches Reisebüro GmbH., 1010 Wien, Parkring 12. Geboren - Datum, Ort: 8. Oktober 1950, Bolesov. Hobbies: Lesen, Kochen, Wandern, Golf, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vortragende an einem slowakischen Handelsinstitut (1989-1998), Mitarbeiterin am Hochschulinstitut für Tourismus und Hotellerie in Banska Bystrica (1980-2002).

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bis 1969 besuchte ich die Ökonomische Mittelschule in Trencin, danach die Ökonomische Mittelschule (Studienfach Fremdenverkehr) in Banska Bystrica, die ich mit dem Abitur abschloß. Von 1971 bis 1979 studierte ich Tourismus und Hotellerie an der Ökonomischen Hochschule in Bratislava. Parallel dazu war ich von 1973 bis 1980 als Fachreferentin an der okonomischen Hochschule in Banska Bystrica tätig. Von 1980 bis 1990 war ich als Filialleiterin im Reisebüro Slovakoturist in Banska Bystrica beschäftigt, von 1992 bis 2002 war ich bei Ruefa Reisen mit der Leitung einer Filiale in der Slowakei betraut. 2002 erreichte mich das Angebot, das slowakische Reisebüro Satur in Wien zu leiten, dem ich gerne zustimmte. Satur wurde 1993 als Rechtsnachfolger des ehemals größten staatlichen Tschechoslowakischen Reiseburos CEDOK gegründet. Im Herbst 1995 erfolgte die Privatisierung dieses Reisebüros, das als AG umgewandelt fortgeführt wurde. Derzeit ist Satur mit Hauptsitz Bratislava das größte Reisebüro der Slowakei - das Unternehmen betreibt 50 eigene Büros. In Wien bietet Satur verschiedene Angebote für Touristen an, kürzere oder längere Programme, angefangen bei Stadtrundfahrten und Kurzzeitprogrammen in Bratislava oder Prag, über Kur- und Wellness-Angebote, spezielle Kulturreisen oder Programme für Sportler bis hin zu Rundfahrten durch die Slowakei und Tschechien. Gerne stehen wir unseren Kunden auch bei Reisen in andere Destinationen zur Seite.

Zum Erfolg

Was bedeutet fur Sie persönlich Erfolg? Wenn ich an meine größten Erfolge denke, fallen mir meine beiden Töchter ein, die ich neben meiner Arbeit seit 17 Jahren alleine versorge und großziehe. Beide Mädchen sind mittlerweile sehr erfolgreich, es geht ihnen gut, und das macht mich glücklich. Als Erfolg werte ich aber auch viele zufriedene Kunden und hilfsbereite, nette Kollegen. Gerne habe ich als Fachreferentin an der Hochschule mit Studierenden gearbeitet, denn es freut mich, mein Know-how weiterzugeben. Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Sinne meiner Definition betrachte ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ehrlichkeit, Fairneß und Freundlichkeit sind wichtige Indikatoren in meiner Beratung und generell wesentliche Bestandteile meiner persönlichen Lebensphilosophie. Ich verfüge über langjährige Erfahrung

in der Reisebürobranche. Viele Stammkunden machen mir mit ihrer Treue eine große Freude. Dazu gehören auch Politiker und Regierungsmitglieder aus meiner Heimat. Meine Arbeit ist mein Hobby und macht mir Spaß, und es macht mir nichts aus, täglich zwölf bis 13 Stunden zu arbeiten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ehrlichkeit und freundliches Auftreten sind am wichtigsten. In unserem Reisebüro muß jeder Kunde gerne wieder kommen, die Betreuung ist an diesem Maßstab auszurichten. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich habe einerseits hohe Ansprüche, andererseits sagen meine Mitarbeiter von mir, daß sie bei mir sehr viel lernen können. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Standort liegt im Herzen Wiens. Unser Motto lautet: Tradition, Professionalität und Qualität und hat für uns oberste Priorität. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein Direktor soll alle Arbeiten eines Unternehmens kennen und die meisten einmal verrichtet haben. Man muß eben durch die Schule des Lebens gegangen sein, ehe man sich als Führungskraft bewährt. Zu Zeiten der CEDOK gab es in der Slowakei ein ganz anderes System, Touristen mußten damals die ganze Nacht vor dem Reisebüro warten. Nach der Wende gab es schlagartig mehr als 400 Reisebüros in der Slowakei und in der Tschechoslowakei. Damals gab es viel für mich zu lernen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Unsere letzte Umsatzrate spricht für unseren Erfolg. Neben einem guten Umsatz geht es uns vor allem um eine hohe Kundenzufriedenheit. Ich wünsche mir, daß möglichst viele Touristen die Schönheit meiner Heimat kennenlernen. Jedes Mal, wenn Touristen aus der Slowakei zurückkommen und fasziniert sind, freue ich mich, ich bin aber auch daran interessiert, Österreich in der Slowakei zu bewerben. Es kann nur gut sein, wenn sich Österreich und die Slowakei besser kennenlernen.

✶ Bielowski Michael

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Olympiaworld Innsbruck Olympia Sport- und Veranstaltungszentrum Innsbruck GmbH., 6020 Innsbruck, Olympiastraße 10. Geboren - Datum, Ort: 18. Juni 1953, Innsbruck. Familienstand: Verheiratet mit Heidi. Kinder: Kathrin (1979), Daniel (1981), Stefanie und Christina (1985). Eltern: Gerhard und Roswitha. Hobbies: Berge. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Fanzone-Manager UEFA Euro 2008, zahlreiche Aufsichtsratpositionen.

● Karriere

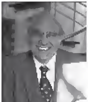
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura war ich eineinhalb Jahre lang in Afrika. In der Folge studierte ich von 1972 bis 1976 Rechtswissenschaften und anschließend bis 1981 BWL, beides in Innsbruck. Während meiner Studienzeit war ich immer berufstätig. Nach Beendigung meiner Studien machte ich mich in der Textilbranche mit einer Strickerei selbständig, wo ich bis zu 49 Mitarbeiter beschäftigte. 1984 kam ich durch Zufall in die Politik. Ich las in der Zeitung ein Inserat über eine Bürgerversammlung zu einem stadtgestalterischen Thema und ging hin. Dort lernte ich den heutigen Landeshauptmann Herwig Van Staa kennen, der damals Gemeinderat in Innsbruck war und eine eigene politische Gruppierung gründen wollte. Das faszinierte mich derart, daß ich mitmachte, mit dabei war auch die heutige Bürgermeisterin Hilde Zach. Wir waren damals Weggefährten der ersten Stunde. Ich war von 1984 bis 2000 Mitglied des Innsbrucker Gemeinderates und Obmann des Ausschusses für Wirtschaft und Tourismus. Im Jahr 2000 wurde ich Stadtrat für Wirtschaft, Tourismus und Sport. 2002 wurde ich zum Vizebürgermeister gewählt und übernahm zusätzlich zu meinen bestehenden Ressorts noch die Beteiligungen und Liegenschaftsverwaltungen. In dieser Funktion war ich bis April 2006 tätig, schied dann aus der Politik aus und bin seit 1. Oktober 2006 Geschäftsführer des größten und modernsten Sportveranstaltunszentrums in den Alpen. Wir erwarten im heurigen Jahr eine Million Besucher. Es ist ein schönes Gefühl, zu beweisen, daß man die Dinge, die man mit initiiert hat, auch umsetzen kann. Das war sicher ausschlaggebend dafür, daß ich diese Funktion übernommen habe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist das Entscheidende, daß man die Dinge, die man macht, mit Freude macht. Wenn einem das gelingt, dann hat man Erfolg. Erfolg hängt mit einer gewissen inneren Zufriedenheit zusammen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin eine Person, die in ihrem Leben sehr viele unterschiedliche Dinge gemacht hat. Deswegen konnte ich sehr viel Erfahrung sammeln. Ich glaube, dieses breite Spektrum, das ich in meinem Leben durchgemacht habe, ist ausschlaggebend für meinen Erfolg. Ich habe Höhen und auch Tiefen erlebt. Dazu kommt eine Lebenseinstellung, die zukunftsorientiert ist. Ich blicke nicht mit Wehmut zurück. Ich traf meine Entscheidungen und stand dazu. Ich bin sehr kommunikativ, und es gelingt mir, das Potential von Menschen zu entdecken. Das ist bei einem Veranstaltungsbetrieb mit fast 60 Mitarbeitern sehr wichtig. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater hat meinen beruflichen Lebensweg sehr geprägt, weil er mich meinen eigenen Weg gehen ließ. Er hat mir immer das Gefühl gegeben, daß die Entscheidungen, die ich treffe, meine eigenen sind. Das gibt einem auf der einen Seite sehr viel Sicherheit, aber auch der anderen Seite auch sehr viel Verantwortung. Der zweite Mensch, der mich vor allem in den letzten fünfzehn Jahren sehr geprägt hat, ist Frau Bürgermeisterin Hilde Zach. Mit ihr verbindet mich nicht nur eine politische Freundschaft, auch die persönliche Ebene funktioniert sehr gut. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Mir machen die kleinen Dinge am meisten Freude. Ich freue mich auch über Projekte, die nach außen hin nicht spektakulär sind, wie zum Beispiel unsere Kletterhalle. Wenn ich sehe, wie Kinder und Jugendliche den Umgang mit dieser Materie erlernen, freut mich das sehr. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne Mitarbeiter kann ein Unternehmen nicht funktionieren. Als ich als Geschäftsführer die Olympiaworld übernahm, war das keine leichte Aufgabe. Ich mußte einerseits einen Sanierungskurs fahren, auf der anderen Seite eine positive Stimmung erzeugen. Ich zeige meinen Mitarbeitern, welchen Stellenwert sie einnehmen, erkenne die Leistungen, die sie erbringen, an und würdige sie. Ich vertraue meinen Mitarbeitern. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Angebot ist äußerst vielfältig, uns fast keine Grenzen gesetzt. Wir haben zwei große Veranstaltungshallen bzw. Eishallen, das Fußballstadium, das Sportzentrum, eine Leichtathletikanlage, eine Bob- und Rodelbahn. Wir sind sehr flexibel, auch durch die Einsatzmöglichkeit der Mitarbeiter. Man muß sich auch bewußt sein, daß eine Gesellschaft wie die Olympiaworld nicht nur dazu da ist, Gewinne zu erzielen, wir haben eine sportliche und gesellschaftspolitische Aufgabe zu erfüllen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das war besonders in meiner politischen Zeit nicht sehr einfach. Da kann man Beruf und Privatleben nicht trennen. In meiner jetzigen Position gelingt mir das schon eher. Ich bin der Meinung, jeder Mensch braucht Zeit, um neue Energie zu tanken und

den Kopf wieder freizubekommen. Um wirklich erfolgreich zu sein, benötigt man Zeiten der Reflexion, die man auch konsequent einhalten muß. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Das erste Ziel und auch ein klarer Auftrag der Gesellschaft ist die Sanierung des Unternehmens. Ich möchte das Schiff wieder auf den richtigen Kurs bringen. Das zweite große Ziel ist es, der Bevölkerung noch mehr aufzeigen, über welches Potential wir verfügen. Wir möchten alle dazu einladen, unsere Anlagen zu nützen. Je mehr Besucher wir haben, um so erfolgreicher ist das Unternehmen. Wir haben 68 Sportvereine, die bei regelmäßig bei uns trainieren und können verschiedenste Veranstaltungen durchführen.

✶ Bien Günther Prof. Dr. phil. habil.



● Zur Person

Funktion: Ordentlicher Universitätsprofessor (emeritiert). Geboren - Datum, Ort: 26. April 1936, Mönchengladbach. Kinder: Christian (1967), Florian (1974) und Fabian (1976). Eltern: Wilhelm und Maria. Schöpferische Akte: Glück - Was ist das?, Verlag Josef Knecht, Frankfurt am Main 1999; Mitherausgeber des Historischen Wörterbuches der Philosophie (bisher 13 Bände) und der Buchreihe Praktische Philosophie (bisher 75 Bände); diverse wissenschaftliche Publikationen zu philosophischen Themen. Ehrungen: 1988 Ernennung zum Honorarprofessor an der Universität Ulm. Mitgliedschaften: Mitglied und zeitweise Präsident des Rotary-Clubs. Hobbies: Alte Bücher, Musik, Radfahren, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1954 bis 1960 absolvierte ich an den Universitäten Münster, Würzburg und Marburg das Studium der Philosophie, Klassischen Philologie, der Mathematischen Logik und Soziologie. 1961 legte ich meine Erste Staatsprüfung in den Fächern Philosophie, Griechische Sprache und Literatur ab und erhielt im Anschluß daran eine Anstellung als wissenschaftliche Hilfskraft am Philosophischen Seminar der Universität Münster/Westfalen. 1964 wechselte ich als wissenschaftlicher Assistent an die Ruhr-Universität Bochum, wo ich 1968 promovierte. 1969 habilitierte ich im Fach Philosophie und wurde noch im gleichen Jahr zum Dozenten ernannt. Im Jahr 1972 erfolgte meine Ernennung zum außerplanmäßigen Professor an der Universität Bochum. Nach weiteren Stationen an den Universitäten Gießen und Stuttgart wurde ich 1976 an der Universität Stuttgart zum ordentlichen Professor für Philosophie berufen. Ab 1977 war ich in Stuttgart als Geschäftsführender Direktor des Instituts für Philosophie, Pädagogik und Psychologie tätig. Ich hatte darüber hinaus verschiedene Leitungsfunktionen in meinem Wissenschaftsbereich inne, so fungierte ich z. B. als Geschäftsführer des Engeren Kreises der Allgemeinen Gesellschaft für Philosophie in Deutschland von 1977 bis 1978, als Dekan der Fakultät 11 (Philosophie und Literaturwissenschaft) der Universität Stuttgart von 1981 bis 1983, als Lehrbeauftragter für Philosophie der Universität Ulm im Jahre 1987 bzw. für Politische Philosophie an der Universität Zürich 1992 und an der Freien Universität Berlin 2007. Im Jahre 1993 wurde ich als Gastprofessor an die Universität Brasilia eingeladen. Hinzu kamen Vortragseinladungen nach Venedig, Padua, London und an die Sorbonne in Paris, um nur die wichtigsten Auslandskontakte zu nennen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg wird von Fall zu Fall sicherlich unterschiedlich empfunden und beschrieben und ist im wesentlichen auch abhängig von der jeweiligen Berufsgruppenzugehörigkeit. So bedeutete für mich Erfolg in meiner Funktion als Institutsdirektor, eine sinnvolle und effiziente Personal- und Finanzpolitik zu betreiben, und als Wissenschaftler, erfolgreich in der Forschung zu arbeiten, was mir auch internationale Anerkennung unter Fachkollegen eintrug. Ich erachte es auch als Erfolg, den wissenschaftlichen Nachwuchs gefördert und ihm die Freude an wissenschaftlicher Arbeit vermittelt zu haben. Auch das positive Echo, das ich in meinen Vorlesungsreihen für ältere Menschen erfahren habe, ist für mich ein Beleg erfolgreicher Arbeit. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Fähigkeit, klassische Texte zu lesen und zu interpretieren, ist in meiner Branche sehr wichtig. Gleichzeitig muß man eine gewisse Kreativität und Produktivität an den Tag legen, stets neue Einfälle haben und diese dann auch umzusetzen vermögen. Wie begegneten Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Im Laufe der Jahre hat sich die Verfügbarkeit finanzieller Mittel für die Wissenschaft immer weiter reduziert. Mit dieser immer schwieriger werdenden Situation klar zu kommen, Ruhe zu bewahren und zu anderen Menschen stets freundlich zu bleiben war mir stets sehr wichtig, um Problemsituationen bewältigen zu können. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? In der Verwaltung ist sehr oft Improvisation nötig, aber in der Wissenschaft, in Lehre und Forschung ist auch Kontinuität gefragt. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? In erster Linie wurde ich von meinem Doktorvater Prof. Dr. Hermann Lübke sowie von Prof. Dr. Joachim Ritter geprägt. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Besonders gefreut haben mich immer Einladungen zu großen Kongressen und Symposien, wo ich als anerkannter Spezialist gefragt war. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich denke, daß ich kein Polemiker bin, sondern als geduldiger Zuhörer mit einem ausgleichenden Wesen geschätzt werde. Derartige positive Rückmeldungen habe ich als Kollege, als Lehrender sowie als Autor erfahren. Welche Rolle spielten die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ich habe immer großen Wert auf eine enge Zusammenarbeit mit meinen Assistenten gelegt, auch wenn branchenspezifisch in meinem Wissenschaftsbereich natürlich das eigenständig Kreative oft im Vordergrund stand. Nach welchen Kriterien wählten Sie Mitarbeiter aus? Zunächst einmal war für mich wichtig zu sehen, für welche konkrete Aufgabenstellung in Forschung, Lehre und Verwaltung Bedarf bestand. Ich hatte den Anspruch an meine Mitarbeiter, daß sie die Fähigkeit besitzen, ein Institut zu verwalten und sich selbst zu organisieren. Wie vereinbarten Sie Beruf und Privatleben? Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche ist mir eigentlich ganz gut gelungen, da ich sehr viel zu Hause arbeiten konnte und es mir somit möglich war, durch meine häusliche Präsenz familiäre Probleme abzufedern. Vor allem Klassische Musik, aber auch eine aktive sportliche Betätigung wie Radfahren und ausgiebige Spaziergänge waren und sind für mich Quell neuer Kraft. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Zum einen ist eine große innere Ruhe notwendig. Zum anderen sollte die Fähigkeit zum bzw. die Freude am Lesen und Diskutieren stark ausgeprägt sein. Einfallsreichtum und Kreativität sind in meiner Branche unverzichtbare Begabungen. Man muß ständig „auf dem Markt" präsent sein, auch das Gespür für die richtigen Leute haben, die einen geistig voranbringen und der eigenen Karriere förderlich sind. Es ist wichtig, zum richtigen Zeitpunkt an der richtigen Stelle zu sein und das Richtige zu tun. Fleiß und die Fähigkeit, auch Verzicht zu üben, sind ebenfalls wichtige Voraussetzungen. Ihr Lebensmotto? Einsichten gewinnen und das Erkannte lehrend weitergeben. „Lebe heute so, wie du dann, enn es ans Sterben geht, wünschen wirst, gelebt zu haben."

✱ Bieringer Johann

> „Aus wirtschaftlicher Sicht möchte ich den Tip geben, zu seinem Gegenüber nicht zu großzügig zu sein.“

● Zur Person

Beruf Kfz-Mechaniker, Transportunternehmer Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter Tätig bei: Bieringer & Partner Transport GmbH., 3701 Großweikersdorf, Industriestraße 13 Geboren - Datum, Ort: 13 April 1960, Kirchberg am Walde Kinder: Thomas (1984) Eltern Elisabeth und Johann Ehrungen. Auszeichnungen durch die Blasmusikkapelle Mitgliedschaften: Blasmusikkapelle, Verein für Historische Nutzfahrzeuge Hobbies Blasmusik, Fahrzeugbau

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule erhielt ich eine Lehrstelle als Tischler bei der Firma Bobbin Da dieser Beruf jedoch nicht meine Berufung war, wechselte ich nach kurzer Zeit in eine Lehre zum Kfz-Mechaniker Nach Abschluß dieser Lehre war mein Interesse für LKW- und Gütertransporte geweckt Ich trat in ein Fuhrwerksunternehmen ein und leistete in weiterer Folge meinen Präsenzdienst ab Anschließend war ich für die Firma Schauerhuber tätig, die sich massiv am Kraftwerksbau im Tullner Feld betatigte Hier war ich an die neun Jahre als LKW-Fahrer beschäftigt, und später 14 Jahre als Betriebsleiter Der Standort in Großweikersdorf bot sich als zentraler Punkt für ein Fuhrwerksunternehmen an, und so kehrte ich 1996 wieder zu meinen Wurzeln zurück. Nach Ablegen der notwendigen Konzessionsprufung - wofür ich wieder zehn Wochen die Schulbank drückte - gründete ich mein eigenes Unternehmen, die Bieringer & Partner Transport GmbH Inzwischen betreibe ich eine Kiesgrube, und mein Fuhrpark umfaßt zehn LKWs und zwei Bagger

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ein momentanes, gutes Geschäft ist nur ein kurzfristiger Erfolg Viel wichtiger ist jedoch der langfristige Erfolg - der Umstand, einem Geschäftspartner auch nach langer Zeit noch in die Augen schauen zu können Eintagsfliegen bewerte ich nicht als Erfolg, weil sie nicht mehr wiederkehren Sehen Sie sich als erfolgreich? Da mein Unternehmen über 90 Prozent Auslastung aufweisen kann, sehe ich mich als erfolgreich Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mein Großvater und meine Eltern betrieben im Waldviertel ein Fuhrwerksunternehmen, das ich nach den Jahren auswärts wieder aufleben lassen wollte Als dies gelungen war, war mein Vater sehr stolz auf mich. Einen Einbruch erlitt ich einige Zeit später, als ich Gesellschafter einer Kiesgrube war Da zwei meiner Partner nicht seriös arbeiteten, übernahm ich die Geschäftsführung, um das Werk zu retten Meine Bestrebungen kosteten mich einiges an Substanz, doch leider ist mir die Rettung des Werkes nicht gelungen Zum selben Zeitpunkt trennte sich auch meine Frau von mir Heute geht es jedoch wieder aufwärts, zumal sich mein Sohn auch für den Betrieb interessiert Anscheinend kann mich nichts wirklich aufhalten Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Meine Mitarbeiter können bestätigen, daß mich so schnell nichts aus der Ruhe bringt. Ich habe bewiesen, daß ich auch in ausweglosen Situationen einen kühlen Kopf bewahre und mich nicht von meinen Vorhaben abbringen lasse In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die Landesregierung rief damals dazu auf, Unternehmen zu gründen, was mich dazu motivierte, mich selbständig zu machen Heute zeigt sich, daß der Standort hier gut gewählt war, weil viele Städte leicht erreichbar sind und eine Ostanbindung möglich ist Mit dem Bau der vielen Ortsumfahrungen in der Gegend herrscht eine rege Bautätigkeit. Andere Projekte machen es für mich sogar notwendig, Subunternehmen zu beschäftigen Im Rückblick gesehen würde ich nichts anders machen wollen und sofort wieder diesen Weg wählen, selbst bei den heutigen Schwierigkeiten in der Branche Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich wurde natürlich sehr von meinem Vater geprägt. Als er vor einigen Jahren verstarb, schuf ich ihm an seinem Grab ein individuelles Denkmal aus Granit, das seinen Beruf versinnbildlicht. Neben meinem Vater hat mich Herr Schauerhuber sen entscheidend geprägt. Uns verbindet heute noch eine Freundschaft, obwohl wir einmal Konkurrenten waren, und von ihm durfte ich auch viel lernen Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Im Moment eskaliert die Lage, denn die gesetzlichen Bestimmungen im Rahmen der EU machen die Situation langsam untragbar Selbst kleine Mängel an den LKWs werden von den Behorden streng geahndet, ja es wird sogar mit Konzessionsentzug gedroht. Ein positiver Effekt dieser strengen Kontrollen ist jedoch, daß wir damit die Überladungen der Fahrzeuge in den Griff bekommen haben Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Sie sind für den Erfolg des Unternehmens sehr wichtig Jeder einzelne muß Qualität beweisen, indem er umsichtig, pünktlich und sorgfältig ist. Meine Fahrer sind allesamt schon viele Jahre bei mir, und das Einvernehmen ist gut. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich kümmere mich sehr um meine Mitarbeiter Sie können sich das Fahrzeug aussuchen, das ihnen vom Komfort her am meisten zusagt. Auch organisiere und finanziere ich Ausflüge, LKW-Rennen oder Treffen im Ausland, was meinen Mitarbeitern große Freude bereitet. Bei uns herrscht ein freundliches Betriebsklima, und ich glaube, alle fühlen sich wohl Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Mein ganzer Stolz ist mein Sohn, der bereits in meinem Unternehmen arbeitet und hoffentlich in meine Fußstapfen treten wird Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Meine betriebliche Weiterbildung betrachte ich als abgeschlossen - mein Sohn wird dies weiterführen Es freut mich um so mehr, daß ich damit Zeit finden werde, meinem großen Hobby, der Blasmusik, zu frönen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Aus wirtschaftlicher Sicht möchte ich den Tip geben, zu seinem Gegenüber nicht zu großzügig zu sein In den wenigsten Fällen trägt dies Früchte. Konsequente Sparsamkeit, strenge Kontrolle und lineares Handeln sind zielführender Ich rate durchaus, öfters „Nein“ zu sagen Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte mich weiterhin guter Gesundheit erfreuen und meinem Sohn hilfreich und beratend zur Seite stehen

✱ Bilic Munib

● Zur Person

Beruf Verkäufer Funktion: Pächter Tätig bei: Turmöl Tankstelle, Bilic Munib KEG., 2435 Wienerherberg, Schwadorferstraße Geboren - Datum, Ort 29 Februar 1952, Bosnien Familienstand Verheiratet mit Mina Kinder: Admir (1975) und Amra (1976) Eltern: Alija und Zineta Hobbies: Beruf

● Karriere

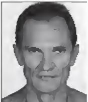
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich war mit 19 Jahren von Bosnien nach Österreich gekommen, hatte nichts außer einigen persönlichen Dingen, 50 Schilling in der Tasche und den Willen, mich hier hochzuarbeiten Ich arbeitete zehn Jahre als Tankwart bei einer Tankstelle in Hof am Leithagebirge Danach wechselte ich

nach Wienerherberg zur Turmöl Tankstelle, war hier ebenfalls ein oder zwei Jahre als Tankwart tätig, ehe sich für mich die Möglichkeit ergab, den Betrieb zu pachten und zu übernehmen. Ich ergriff diese Chance, obwohl das Geschäft nicht besonders gut lief. Es gab auch kaum Zusatzangebote - hier konnte man tanken und vielleicht eine Dose Motoröl kaufen, aber nicht mehr. Also begann ich Schritt für Schritt den Service zu verbessern, kaufte einen Wagenheber und ein paar Werkzeuge und startete den Reifenservice. Ich absolvierte einige Unternehmerkurse, lernte Buchhaltung und steckte all meine Ersparnisse in die Tankstelle, arbeitete Tag und Nacht, und langsam ging es bergauf. Leider machte ich dann den Fehler, Firmen auf Lieferschein zu betanken. Als sie nicht bezahlten und in Konkurs gingen, hatte ich plötzlich einen Berg Schulden. Das belastete mich sehr, ich nahm 18 kg ab und fragte mich, wozu ich das alles mache. Aber ich verdaute diesen Rückschlag, startete noch einmal durch, baute die Tankstelle weiter aus und brachte das Unternehmen wieder auf Erfolgskurs. Heute haben wir ein umfangreiches Serviceangebot, eine Autowaschanlage und Selbstbedienungs-Waschplätze sowie einen gut ausgestatteten Shop. Mein Fleiß und Einsatz haben sich ausgezahlt, das Geschäft läuft inzwischen ganz nach meinen Vorstellungen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mir persönlich bedeutet Erfolg wahnsinnig viel, auch weil ich ein sehr ehrgeiziger Mensch bin. Als junger Mann setzte ich mir das Ziel, eines Tages erfolgreich zu werden. Ich arbeitete hart, ließ mich durch Rückschläge nicht vom Weg abbringen und konnte so mein Ziel erreichen - das ist für mich Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich bin sehr stolz auf das, was ich geleistet und erreicht habe. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Während meiner Zeit als unselbständiger Tankwart interessierte ich mich für alles, was dieses Geschäft betrifft. Ich war wachsam und neugierig, und wann immer ich etwas wissen wollte, fragte ich meinen Chef. So lernte ich diese Branche von Grund auf kennen, und eines Tages dachte ich: Wieso sollte ich nicht selbst einen solchen Betrieb führen können? Also spuckte ich in die Hände und packte die Sache an. Man kann alles erreichen, wenn man an seine Ziele glaubt und hart dafür arbeitet. Auch wenn ich heute Chef der Tankstelle bin, arbeite ich genauso viel wie vor 20 Jahren als kleiner Tankwart - daran hat sich nichts geändert. Ich bin mir für keine Arbeit zu schade, und wenn kein Mitarbeiter Zeit hat, wechsle ich Reifen oder Motoröl eben selbst. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die Tankstelle zu übernehmen und mich selbständig zu machen war sicher die beste Entscheidung meines Lebens. Als Unternehmer treffe ich meine eigenen Entscheidungen und bin niemandem Rechenschaft schuldig. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Frau hat mich immer unterstützt und an mich geglaubt. Als sich die Chance zur Übernahme der Tankstelle ergab, war ich erst ein bißchen unsicher, weil berufliche Selbständigkeit ja auch mit einem gewissen Risiko verbunden ist. Aber sie ermutigte mich und gab mir Rückhalt. Im Beruf selbst wurde ich von Erwin Wolf, dem Besitzer der Tankstelle in Hof am Leithagebirge, geprägt. Von ihm bekam ich nicht nur das fachliche Rüstzeug mit auf den Weg, auch was den Umgang mit Kunden betrifft, konnte ich einiges von ihm lernen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ein Tankwart muß freundlich, sauber und korrekt sein. Er hat ja auch Zugang zur Kassa und zu Geld, daher muß ich einem Mitarbeiter vertrauen können. Während der Probezeit beobachte ich den Mitarbeiter genau, sehe mir an, wie er arbeitet und wie er mit den Kunden umgeht. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Nur vom Verkauf des Treibstoffs kann man als Tankstellenpächter heute kaum noch überleben. Auf das Produkt, also Benzin und Diesel, habe ich keinen Einfluß, daher muß ich mich in anderen Bereichen von den Mitbewerbern unterscheiden - und das sind eben Freundlichkeit, Kompetenz und zahlreiche Zusatzangebote wie der Shop, Reifendienst oder Wagenpflege. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Wer sich für die Selbständigkeit entscheidet, muß auf vieles verzichten. Der Betrieb ist unsere Existenzgrundlage und hat daher oberste Priorität. Trotzdem genieße ich die wenige Freizeit in unserem schönen Haus mit der Familie und den Enkelkindern. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich habe schon etliche junge Tankwarte beschäftigt und festgestellt, daß es nicht viele junge Leute gibt, die von sich aus Fleiß und Ehrgeiz entwickeln. Erfolg fällt einem aber nicht von alleine in den Schoß, dafür muß man fleißig arbeiten. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte den Betrieb noch ein wenig erweitern und den Umsatz weiter steigern. Dabei hilft mir schon jetzt mein Sohn, der die Tankstelle auch eines Tages übernehmen wird. Ihr Lebensmotto? „Geht nicht" gibt's nicht!

✶ Billeth Michael Dr.



● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dr. Michael Billeth Öffentlicher Notar., 3100 St. Pölten, Rathausplatz 17. Geboren - Datum, Ort: 19. April 1957. Familienstand: Verheiratet mit Gisela. Kinder: Mario (1985) und Sabrina (1987). Eltern: Dr. Johann und Martha. Schöpferische Akte: Diverse Artikel in Zeitungen. Hobbies: Tennis, Laufen, Radfahren, Schifahren, Kabarett. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Sachwalterschaft im Auftrag des Gerichts.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura im Jahr 1975 studierte ich an der Universität Wien Jus und promovierte 1980. Anschließend begann ich mit meiner Tätigkeit als Notariatskandidat bei Notar Dr. Johann Billeth. Nach der erforderlichen Praxiszeit legte ich im Jahr 1984 die Notariatsprüfung ab und war als Substitut bis 1993 bei Dr. Johann Billeth und danach bei Mag. Hermann Mörtl tätig. Seit meiner Ernennung zu Notar 2000 führe ich meine eigene Kanzlei in St. Pölten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe mich als modernen Rechtsdienstleister. Ich versuche auf meine Klienten einzugehen und ihnen entsprechende Problemlösungen vorzuschlagen. Erfolg bedeutet nicht, besondere Gewinne zu erzielen sondern meine Kunden zufriedenzustellen. Dies war von Beginn an mein Credo, der wirtschaftliche Erfolg ergab sich dann von selbst. Ein zweiter wichtiger Punkt war auch, daß ich meine Arbeitsweise an die modernen Gegebenheiten anpaßte, auch was die interne Struktur der Kanzlei betrifft. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Seit Aufnahme meiner Tätigkeit hat die Zufriedenheit meiner Kunden für mich immer oberste Priorität. Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags? Es ist sicher so, daß es nicht immer einfach ist, sowohl was die Betreuung der Kunden als auch die innere Struktur betrifft. Für mich war es insofern schwieriger, weil ich neu beginnen, eine neue Kanzleiorganisation aufbauen und Mitarbeiter einschulen mußte. Dies gelang mir in relativ kurzer Zeit. Heute kann ich sagen, daß meine Kanzleiorganisation wirklich auch für größere Anforderungen, wie sie in manchen Wochen kommen, entsprechend gerüstet ist. Für mich privat ist es wichtig, daß

ich einen entsprechenden Ausgleich habe, den ich hauptsächlich im Sport finde, welchen ich zur Entspannung seit Jahrzehnten betreibe. Ab wann sahen Sie sich als erfolgreich? Ich glaube, daß man das nie sagen kann, denn absolute Zufriedenheit würde Stagnation bedeuten, während ich versuche, mich ständig weiter zu entwickeln. Sobald nicht nur Neukunden, sondern auch Klienten, die ich vor Jahren betreute, meine Kanzlei aufsuchen, erhalte ich die Bestätigung, daß meine Arbeitsweise erfolgreich ist. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Vater war, wie ich meine, als Notar ebenfalls sehr erfolgreich. Die Möglichkeit der Probezeit in seinem Notariat half mir bei der Entscheidung, diesen Berufsweg einzuschlagen. Ich würde ihn aber nicht als direktes Vorbild bezeichnen. Ich versuchte vielmehr einzelne Dinge von anderen Unternehmen und Selbständigen herauszufiltern, um meinen eigenen Weg zu gehen. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Sicher unterschiedlich. Natürlich gibt es wie bei jedem erfolgreichen Menschen auch Neider. Im großen und ganzen habe ich aber den Eindruck, als Rechtsdienstleister, der zu einem fairen Preis-/Leistungsverhältnis zur Verfügung steht, positiv aufgenommen zu werden, und bin mit der Situation in St. Pölten sehr zufrieden. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich sehe Anerkennung dann, daß Menschen immer wieder zu mir kommen. Ich erwarte für die Abwicklung notarieller Dienstleistungen keinen besonderen Dank, weil meine Kunden ja Honorar dafür bezahlen. Wenn sie zufrieden sind, ist das die Anerkennung, die ich nicht missen will. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst? Es ist so, daß wir ein Mittelding zwischen freiem Beruf und der Stellung eines Beamten sind und viele Aufgaben zu erledigen haben, die früher Angelegenheit des Staates waren, wie zum Beispiel Selbstberechnung der Grunderwerbssteuer, der Schenkungs- und Gesellschaftssteuer. Für unseren Berufsstand wäre es wichtig, daß in der Bevölkerung bekannt wird, wozu der Notar zur Verfügung steht. Hier gibt es sicherlich noch Defizite. Weiters besteht innerhalb der EU ein gewisses Problem durch die Diskussion, ob auch ausländische Staatsburger die Möglichkeit erhalten, Notar zu werden, beziehungsweise man nicht nur über Vorschlag der Notariatskammer vom Justizminister zum Notar berufen wird. Der Sinn der Begrenzung, der sogenannten Systemisierung, wurde sowohl innerhalb der Europäischen Union als auch der Bevölkerung nicht erkannt. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Rolle der Mitarbeiter ist äußerst wichtig. Ohne fachkundige Mitarbeiter, die auch in der Kundenbetreuung, sei es am Telefon oder beim Empfang entsprechend engagiert sind und ein freundliches, entgegenkommendes Wesen haben, ist es in meiner personenbezogenen Branche nicht möglich, erfolgreich tätig zu sein. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich versuche durch mein Auftreten den Kunden gegenüber Vorbild zu sein, akzeptiere die Leistungen der Mitarbeiter und bringe das auch zum Ausdruck. Natürlich spielt auch finanzielle Anerkennung eine Rolle. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich habe den Eindruck, daß in meiner Kanzlei ein gutes Betriebsklima herrscht und meine Mitarbeiter mit mir nicht unzufrieden sind. Das zeigt sich auch an ihrer langen Firmenzugehörigkeit. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich habe mit meinen Mitbewerbern relativ wenig zu tun, und bei Standestreffen und Seminaren herrscht ein entspanntes Verhältnis. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? In unserem Berufsstand ist es schwierig, einem Nachfolger einen Rat zu geben, da die Zeit sehr schnellebig ist und sich Voraussetzungen und Vorstellungen innerhalb von wenigen Jahren sehr stark ändern können. Das Wichtigste erscheint mir jedoch immer das Eingehen auf die Vorstellungen der Klienten, und zwar auf einem eigenen, individuellen Weg. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich hoffe, daß meine Mitarbeiter und ich gesund bleiben, um weiterhin zur Zufriedenheit unserer Kunden arbeiten zu können. Ich versuche, trotz sicherlich vorhandener beruflicher Streßsituationen das Leben zu genießen und durch die Zufriedenheit in der Familie und durch Sporf die nötige Entspannung zu finden, um für die Antorderungen des beruflichen Alltags gerüstet zu sein.

✶ Billmaier Erwin

● Zur Person

Beruf: IT-Berater. Funktion: Selbständiger Unternehmer. Geboren - Datum, Orf: 23. November 1951, Klosterneuburg. Kinder: Karin (1985) und Julia (1986). Hobbies: Beruf, Fotografie, digitale Bildbearbeitung, aktiver Umweltschutz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ein wesentlicher Schritt war, daß ich meine schulische Ausbildung an der HTL Schellinggasse vor der Matura beendete und 1973 bei der Kabelfirma KDAG als Werksingenieur zu arbeiten begann. Zu dieser Zeit fiel mir eine Werbesendung in die Hände, wo von SDV im Rahmen einer Abendschule eine EDV-Grundausbildung mit Programmierung angeboten wurde. Das interessierte mich, und obwohl dieser eineinhalbjährige Kurs das für mich kleine Vermögen von damals 18.000,- Schilling kostete, absolvierfe ich diese zukunftsorientierfe Ausbildung. Bald merkte ich jedoch, daß das erworbene EDV-Wissen sehr flüchtig ist, wenn man es nicht regelmäßig anwendet. Da sich dazu in der Kabelfirma keine Möglichkeit bot, kündigte ich und begann bei der Donau Versicherung als Junior-Programmierer. Dort hatte ich einen sehr guten Lehrmeister, der streng darauf achtete, daß wir ständig dazulernen. Ab 6:30 früh war Schulung angesagt, ehe wir uns um neun Uhr dem normalen Tagesgeschäft zuwendeten. Wir waren ein kleines, eingeschworenes Team von COBOL-Programmierern, das europaweit einsame Spitze und dementsprechend gefragt war. Daher fragte ich eines Tages auch um eine Gehaltserhöhung an, und als mir diese nicht gewährf wurde, kündigte ich. So kam ich 1978 zum Softwarehaus Gopas, wo ich als Programmierer für Großunternehmen wie Siemens oder für Banken tätig war. Ich legte mich voll ins Zeug, arbeitete viel und fleißig, ohne auf Überstunden zu achten. Daraufhin wiederholte sich dasselbe Spiel wie bei der Versicherung - ich verfangte nach zwei Jahren mehr Geld, was abgelehnt wurde. Ich kündigte an einem Freitag, entdeckte ein Stellenangebot der EDV-Firma Kienzle, bewarb mich sofort und begann bereits am Montag dort zu arbeiten. Als Bereichsleiter Industrie erstellte ich mit einem kleinen Team individuelle Softwarelosungen für Kleinbetriebe, was auch sehr erfolgreich lief. Obwohl ich für damalige Verhältnisse bereits recht gut verdiente, klopfte ich nach einem Jahr wieder auf den Tisch und forderte ein besseres Gehalt. Es kam, wie es kommen mußte: Ablehnung, Kündigung. So ging ich zu meinem ehemaligen Chef des Softwarehauses Gopas, schilderfe ihm die Lage und fragte an, ob er mich zu meinen Gehaltsvorstellungen wieder einstellen würde. Daraufhin unterbreitete er mir den Vorschlag, mich selbständig zu machen und auf Honorarbasis quasi als Subunternehmer für die Gopas-Kunden zu arbeiten. Das erschien mir nach kurzer Kalkulation als halbwegs interessante Alternative, und so starfete ich 1982 in die Selbständigkeit. Zunächst betreute ich einige Jahre ausschließlich die Kunden dieses Softwarehauses, dann arbeitete ich für eine andere Softwarefirma, bis ich mich schließlich völlig frei am Markt in Österreich und Deutschland bewegte und mich je nach Projekt von diversen

Betrieben engagieren ließ. Parallel dazu arbeitete ich Anfang der neunziger Jahre als EDV-Lehrer und Trainer, unter anderem bei SDV, wo ich damals meine erste Grundausbildung absolviert hatte. Auch das machte mir großen Spaß, weil ich gerne Wissen vermittle und gerne mit Menschen zu tun habe. Leider mußte ich diese Tätigkeit wieder aufgeben, weil die österreichische Bürokratie eine Lehramtsbefugnis für öffentliche Schulen verlangte, die ich aber nicht hatte. Für private Firmen war ich aber weiterhin fallweise freiberuflich als EDV-Trainer tätig. Als ich schließlich 50 Jahre alt wurde, wollte ich mir keine aufwendigen Auslandsprojekte mehr antun und mich nur mehr auf Österreich konzentrieren. Leider wurde hier die Auftragslage für mich immer schlechter, weil die Firmen lieber junge EDV-Leute engagierten, die zwar nicht über meine Erfahrungen verfügten, aber wesentlich billiger waren. Es gab dann noch einen interessanten Auftrag des AKH, wo ich die Computersysteme der rund 200 User des pathologischen Institutes koordinierte und betreute. Da dieser Job auf Dauer aber finanziell unergiebig war und nichts Neues nachkam, beendete ich 2003 meine Karriere als selbständiger EDV-Berater. Dann war ich einige Zeit arbeitslos, ehe ich über ein Zeitungsinserat zur Sicherheitsbranche kam. Ich absolvierte Ausbildungen für Objekt- und Personenschutz, zum Brandschutzwart und Brandschutzbeauftragten, zum Aufzugwart und Gefahrengutbeauftragten sowie zum Berufsdetektivassistenten. Von 2004 bis 2006 war ich dann für alle namhaften Security-Firmen des Landes tätig. Am EDV-Sektor halte ich mich durch regelmäßige Weiterbildungen natürlich auf dem laufenden, und übernehme natürlich auch weiterhin gerne Aufträge, wenn es sich ergibt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe es als persönlichen Erfolg, wenn ich mit dem, was ich mache, zufrieden bin. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, meine EDV-Dienste sind zwar nicht mehr so gefragt wie früher, aber ich sehe mich trotzdem als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend waren meine Neugier und Wißbegierde. Lebenslanges Lernen ist für mich kein Schlagwort, jeder Tag bringt neue Erfahrungen. Außerdem hatte ich das Glück, zur richtigen Zeit in der richtigen Branche zu sein - EDV-Spezialisten waren in den siebziger Jahren die „Götter in Weiß". Mir liegt diese Materie einfach, weil ich sehr gut logisch denken kann. Das Fachwissen gepaart mit meinen kommunikativen Fähigkeiten führte dann zum Erfolg. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Das große Problem der Computerbranche ist, daß Gigant Microsoft keinen wirklichen Gegner am Markt hat. Er hat eine Quasi-Monopolstellung, wodurch der Wettbewerb verzerrt und die technische Entwicklung gebremst wird. Auch die Ausbildung am EDV-Sektor ist in Österreich sicher noch verbesserungswürdig. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich sehe die Konkurrenz nicht als Gegner, auch von den sogenannten Mitbewerbern kann man ja lernen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Diese beiden Bereiche sind bei mir absolut ineinander verzahnt - der Computer ist aus unserem Leben, egal ob beruflich oder privat, nicht mehr wegzudenken. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ständige Fortbildung ist in der Computerbranche ein absolutes Muß, sonst verliert man sehr rasch den Anschluß. Daher bilde ich mich laufend weiter, was aber nicht nur Kurse und Seminare beinhaltet, sondern auch das Lesen von Fachliteratur, Recherche im Internet oder Gespräche mit Kollegen. Das mache ich aber nicht, um wieder groß ins Geschäft zu kommen, sondern weil es mich einfach interessiert. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Mein Rat ist ganz einfach. Zeigt auf und fragt: „Bitte, was darf ich lernen?". Leider ist ja der Lernwille bei vielen jungen Leuten nicht sehr stark ausgeprägt. Die meisten glauben, wenn sie Matura haben oder ein von den Eltern finanziertes Studium absolvieren, wissen sie bereits alles. In Wahrheit wissen sie nichts. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Es gibt immer mehr ältere Menschen mit genügend Geld und Freizeit, die zwar einen Computer zu Hause haben, aber damit nicht umgehen können. Ich könnte mir vorstellen, eine entsprechende Trainer-Ausbildung mit Lehrbefugnis zu absolvieren und Kurse für Senioren abzuhalten. Wahrscheinlich finde ich zu diesen Leuten aufgrund meines Alters auch einen besseren Zugang als junge Trainer oder die Enkelkinder. Außerdem engagiere ich mich aktiv für den Umweltschutz, speziell was das Einsparen von Treibstoff und die Reduktion von Abgasemissionen betrifft. Im Rahmen des Projektes „FUELSAVE", das auch beim „Energy Globe 2007 Award" teilnimmt, werde ich mein EDV-Wissen und mein Engagement verstärkt einbringen. Ihr Lebensmotto? Positiv denken! Jede Medaille hat zwei Seiten - für mich überwiegt aber immer die positive Seite.

✱ Birkner Katharina Dipl.-Kfm.

● Zur Person

Funktion: Kundenbetreuerin Multinationale Konzerne. Tätig bei: Raiffeisen Zentralbank Österreich AG., 1030 Wien, Am Stadtpark 9. Geboren - Datum, Ort: 4. Juni 1966, München. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Udo. Kinder: Caroline und Felicitas (2000), Benedikte (2002) und Jakob (2004). Eltern: Dr. jur. Hans-Joachim und Erika Vits. Besondere Vorfahren: Urgroßvater Ernst Vits war Domprediger in Berlin, Großvater Ernst Hellmut Vits war Generaldirektor der Vereinigten Glanzstoff Fabriken AG in Wuppertal; Urgroßvater Albano Müller war Fabrikant und Gründer der Schwelmer Eisenwerke, Schwelm, Urgroßvater Carl von Kraus war Germanistikprofessor in München. Ehrungen: Erfolge mit dem Basketballverein BTV Wuppertal (mehrfacher Deutscher Jugend- bzw. Jugendvizemeister). Hobbies: Schifahren, Basketball, Tennis, Musik (Opern, Konzerte).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Alter von drei Jahren übersiedelte ich mit meinen Eltern von Deutschland nach Madrid (Spanien), was eine sehr wichtige Erfahrung für mich war. 1974 kehrten wir nach Deutschland zurück, wo ich in Wuppertal zunächst die Grundschule beendete und dann das Gymnasium besuchte. 1985 legte ich das Abitur mit einem Notendurchschnitt von 1,8 ab. Bei der Deutschen Bank AG in Wuppertal absolvierte ich danach eine Ausbildung zum Bankkaufmann. Durch diese Lehre erhielt ich Einblick in den praktischen Berufsalltag, was für mein anschließendes Diplomstudium der Betriebswirtschaftslehre sehr hilfreich war. Während des Studiums, das ich 1992 an der Ludwig-Maximilians-Universität München als Diplomkaufmann mit Prädikat abschloß, absolvierte ich in den Semesterferien unter anderem Praktika bei der Deutschen Bank in Madrid und in Frankfurt. Danach hatte ich die Option, an dem Lehrstuhl, an dem ich meine Diplomarbeit geschrieben hatte, zu promovieren, entschied mich aber, nach London zu gehen. Dort absolvierte ich zunächst einen Sprachkurs in Wirtschaftsenglisch und arbeitete dann im ersten Halbjahr 1993 in der Kreditabteilung der Berliner Bank in London. Damit löste ich ein Versprechen ein, das ich meinem Vater gegeben hatte. Er legt nämlich großen Wert auf Sprachen, und da ich während des Studiums kein Auslandssemester in England verbracht hatte, holte ich das hiermit nach. Ich kehrte dann aber nicht wie geplant nach Deutschland zurück, sondern bewarb mich in England bei anderen Banken und kam so im Herbst

1993 zur Westdeutschen Landesbank London. Dort war ich zunächst im Bereich der Kreditanalyse tätig, im April 1996 wechselte ich in die Kundenbetreuung und übernahm in weiterer Folge ein Kundenportfolio von 1,1 Milliarden Pfund in Eigenverantwortung. Während dieser Zeit lernte ich auch meinen heutigen Mann kennen, der aus Wien stammt und damals bei der CA in London arbeitete. Als er im Sommer 1998 nach Wien zurückkehrte, folgte ich ihm und begann kurz darauf bei der Raiffeisen Zentralbank AG in der Kundenbetreuung multinationaler, im Ausland ansässiger Konzerne. Schließlich heirateten wir am 17. Juli 1999. Im Juli 2000 kamen unsere Zwillinge Caroline und Felicitas, im Februar 2002 unsere Tochter Benedikte und im April 2004 unser Sohn Jakob zur Welt. Ich war bis Ende September 2006 in Karenz und bin seither wieder in der Multinational Corporate Division der RZB tätig. Da unsere Kinder noch relativ klein sind, arbeite ich momentan auf Teilzeitbasis unterstützend im Team mit.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich zu einem ganz großen Teil persönliche Zufriedenheit, die durch verschiedene Faktoren entsteht. Dazu gehören beispielsweise Freude am Beruf, Anerkennung von außen und ein glückliches Privatleben. Sehen Sie sich als erfolgreich? Da ich in jeder Hinsicht ein zufriedener Mensch bin, fühle ich mich auch erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Grundlage des Erfolges ist, seine Aufgaben gut und ordentlich zu erfüllen. Weitere wichtige Punkte sind Beständigkeit, Zuverlässigkeit, Loyalität und nicht zuletzt ein menschliches Miteinander. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Bis zur Gründung meiner Familie habe ich auf meinem Berufsweg keine konkreten Nachteile verspürt. Hätte ich durch die Geburt meiner Kinder nicht sechs Jahre Berufspause einlegen müssen, wäre meine Karriere sicher anders verlaufen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Da gab es kein Schlüsselerlebnis oder einen bestimmten Knackpunkt - mein Weg hat sich kontinuierlich entwickelt, jeder Erfolg baut auf dem vorherigen auf. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? An den entscheidenden Stationen meines Berufslebens hatte ich Menschen, die mich förderten. Während meiner Zeit bei der Westdeutschen Landesbank in London war das Nancy Tafoya, die mich von der Kreditabteilung in die Kundenbetreuung holte. Sie unterstützte und förderte mich in vielen Bereichen. Auch mein Vater war mit Sicherheit prägend. Er hat uns Kindern breite Horizonte eröffnet - ohne ihn wäre ich nie nach London gegangen, was aber für meinen beruflichen Werdegang und meine persönliche Entwicklung sehr wesentlich war. Ich habe es immer als Privileg empfunden, bei einer Bank in England arbeiten zu dürfen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Im Berufsleben erfahre ich immer wieder Anerkennung für meine Arbeit und die Art und Weise, wie ich Dinge erledige. In meinem privaten Umfeld sind es viele kleine Freundschaftsbeweise, die ich als Anerkennung empfinde. Auch meine Eltern und mein Mann unterstützten mich in jeder Hinsicht und zeigten mir dadurch ihre Anerkennung. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das funktioniert recht gut, da ich momentan Teilzeit arbeite. Die Kinder gehen in die Schule oder in den Kindergarten, außerdem entlastet mich ein Au-pair-Mädchen bei bestimmten Arbeiten. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Jeder, der die Möglichkeit dazu hat, sollte Erfahrungen im Ausland sammeln. Diese Zeit ist wertvoll und lehrreich und kann einem nicht mehr genommen werden. Jungen Frauen, die eine berufliche Karriere anstreben, möchte ich raten, nicht zu früh eine Familie zu gründen und Kinder zu bekommen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich will mir meine Lebenszufriedenheit weiter erhalten. Da ich kein Mensch bin, der Pläne für die nächsten 20 Jahre schmiedet, hoffe ich einfach, daß ich zur richtigen Zeit die richtigen Entscheidungen treffe. Ihr Lebensmotto? Bemühe dich, das Positive zu sehen und lasse dich nicht unterkriegen!

✶ Birnbacher Irmgard

Zur Person

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Haus Birnbacher, 6215 Achenkirch 118c. Geboren - Datum, Ort: 2. Jänner 1953, Innsbruck. Familienstand: Verheiratet mit Herbert Peter. Kinder: Mag. Barbara (1981). Eltern: Annemarie und Emil. Schöpferische Akte: Benedikt Knapp, Studia 2007; Festschrift zur 250-Jahresfeier der Fertigstellung der Kirche in Achenkirch, Edition Tirol 2005. Mitgliedschaften: Gründungsmitglied des Kulturvereines Achenkirch, Tiroler Wirtschaftsbund, stellvertretende Obfrau von Frau in der Wirtschaft, ÖVP. Hobbies: Lesen, Musik, Theater, Kultur, Malerei.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Privatschule der Ursulinen in Innsbruck besuchte ich die Berufspädagogische Bundeslehranstalt für Wirtschaftliche Frauenberufe, die ich 1972 mit Matura abschloß. Im Anschluß daran arbeitete ich ein Jahr als Au-pair-Mädchen in Rom, wo ich parallel dazu Sprachen am Dante Alighieri-Institut studierte. Zurück in Österreich besuchte ich 1974 die Leopold-Franzens-Universität in Innsbruck, wo ich 1975 das Latinum mit Erfolg abschloß. Bereits seit 1973 arbeitete ich als Chefsekretärin bei der Tiroler Fremdenverkehrswerbung in Innsbruck, wo ich für die Betreuung von Journalisten, das Personal und die Beschwerdeabteilung verantwortlich zeichnete. In dieser Position machte ich sehr viele Auslandsreisen, um Österreich und im speziellen Tirol als Tourismusland im Ausland zu bewerben, und lernte im Zuge dessen auch meinen Mann kennen. Ich verließ den Tourismusverband 1982, bin seither selbständige Unternehmerin im Tourismusgewerbe und führe das Haus Birnbacher, ein Hotel Garni, in Achenkirch. Darüber hinaus engagiere ich mich seit 1992 politisch im Wirtschaftsbund und bin bereits über lange Jahre Stellvertreterin im Vorstand von „Frau in der Wirtschaft" des Bezirkes Schwaz.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Ziele zu erreichen, seien diese beruflich oder privat. Eine harmonische, intakte Beziehung ist ebenso wichtig wie ein florierendes, finanziell abgesichertes Unternehmen und erzeugt persönliche Zufriedenheit. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da ich in den letzten Jahren zwar sehr viele Aufgaben erledigen mußte, aber trotzdem viele meiner Ziele verwirklichen konnte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Sicher mein hoher persönlicher Einsatz und meine Kommunikationsfähigkeit. Privat ist es wichtig, immer wieder an einer Beziehung zu arbeiten, geschäftlich gilt es den Betrieb am Laufen zu halten, was ohne überdurchschnittliches Engagement nicht möglich ist. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Ich denke schon, da man sich als Frau wesentlich stärker einbringen muß und in der Politik oder anderen hohen Positionen ohne männlichen Mentor nicht erfolgreich sein kann. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Es gab keinen bestimmten Punkt, es war vielmehr ein laufender Prozeß, der mich Stück für Stück erfolgreich machte. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Entscheidend für den betrieblichen Erfolg war 1983 der Mut,

Reisebüros keine Zimmer mehr anzubieten, sondern uns ausschließlich auf Privatkunden zu verlegen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es gab eine Persönlichkeit, die mich sicherlich sehr prägte, die allerdings bereits verstorben ist und die ich hier nicht nennen möchte. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? In kleineren Hausern wurden über Jahre Zimmer wegrationalisiert. Es findet derzeit ein Strukturwandel statt, im Zuge dessen in den nächsten Jahren viele kleine Betriebe einigen großen werden weichen müssen. Zusätzlich wird es notwendig werden, uns zukünftig mehr dem Osttourismus zu öffnen. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Als anerkannte Tourismusfachfrau, die durchaus gute Ideen hat. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche, da sie das Bindeglied zum Gast darstellen und somit das Aushängeschild für den Betrieb sind. Nach welchen Kriterien wahlen Sie Mitarbeiter aus? Zeugnisse sind nicht immer ausschlaggebend, der erste Eindruck, ein persönliches Gespräch und Sympathie entscheiden oft über eine Anstellung. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Als bestimmte und strenge Vorgesetzte, die eine Vorbildfunktion ausübt. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Ich kann sehr gut Situationen analysieren, was im Betrieb oft wichtig war, wenn etwas schief ging. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Als unsere Tochter noch klein war, war das oft ein Problem. Allerdings lernten wir im Laufe der Jahre durch gute Organisation Beruf und Privatleben recht gut zu vereinbaren. Welchen Rat möchten Sie an die nachste Generation weitergeben? Am wichtigsten sind Flexibilitat im Beruf und das Interesse an vielen verschiedenen Bereichen. Man darf nicht stehenbleiben, sondern muß sich immer weiterentwickeln und für alles offen bleiben. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist es, noch möglichst lange zu leben und in dieser Zeit einen harmonischen Alltag für mich zu schaffen. Ihr Lebensmotto? Es ist mein Wunsch, nur glückliche Menschen um mich zu haben.

✱ Bischofer Markus

● Zur Person

Funktion. Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde Alpbach , 6236 Alpbach 168. Geboren - Datum, Ort: 31. Juli 1963, Reith im Alpbachtal. Familienstand: Verheiratet mit Veronika. Kinder: Anna (2006). Mitgliedschaften: Freiwillige Feuerwehr Alpbach, Kameradschaftsbund, Theaterverein, Schützenhauptmann der Schützenkompanie Alpbach, Aufsichtsratvorsitzender Raiffeisenkasse Alpbach, Aufsichtsratmitglied Alpbacher Bergbahnen, Aufsichtsrat im Tourismusverband Alpbach. Hobbies: Schifahren, Wandern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Tischler im Betrieb Peter Moser - Rustikale Holzbearbeitung, Alpbach.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1992 trat ich erstmals mit einigen anderen mit einer eigenen Liste bei den Gemeinderatswahlen in Alpbach an. In der Zeit von 1992 bis 1998 fungierte ich als Gemeindevorstand. Als man 1998 mit dem Wunsch an mich herantrat, mich als Kandidat bei der Bürgermeisterwahl aufstellen zu lassen, lehnte ich dieses Angebot zu diesem Zeitpunkt ab. Im Jahr 2004 trat ich schließlich doch bei der Bürgermeisterwahl an und bekleide seither dieses Amt. Ich bin ein Mensch, der stets sehr in das Gemeindewesen integriert war. So wurde ich 1993 zunächst zum stellvertretenden Feuerwehrkommandanten und 1999 schließlich zum Feuerwehrkommandanten gewählt. 1993 wurde ich zudem in dritter Generation zum Schützenhauptmann bestellt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich mit der Akzeptanz und der Anerkennung meiner Leistungen durch die Bevölkerung gegeben. Gerade in meiner Position wird man jeden Tag neu beurteilt. Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Sinne meiner Definition kann ich mich als erfolgreich bezeichnen. Die ständige kritische Beurteilung meiner eigenen Leistungen und die Resonanz meines Umfeldes auf meine Tätigkeit sind wesentlich, um erfolgreich agieren zu konnen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Entscheidung für die Kandidatur zum Bürgermeisteramt war ausschlaggebend für meinen Erfolg. Dies war jedoch nur dank des vollständigen Rückhaltes meiner Familie möglich. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Generell empfinde ich mich ab jenem Zeitpunkt, zu dem ich mich in meiner Tätigkeit bestatigt fühle, als erfolgreich. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Originalität ist für mich eindeutig der bessere Weg. Ich kann die Politik sozusagen wertfrei beurteilen, da ich kein Unternehmer bin und über keinen entsprechenden Hintergrund verfüge, der meine Entscheidungen beeintrachtigen könnte. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es gab niemanden, der meinen Werdegang beeinflußte. Ich bin stets meinen eigenen Weg gegangen und versuchte stets selbst herauszufinden, welche Ziele ich mir stecken und erreichen kann. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die gestiegene Erwartungshaltung der Bevölkerung in die Gemeinde ist ein ungelöstes Problem, da die Mittel für die Erfüllung dieser Erwartungen oftmals nicht vorhanden sind. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich denke, als kritikfähig und kommunikativ gesehen zu werden. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Da meine Mitarbeiter als Schnittpunkt zwischen Bevölkerung und Behörde fungieren, sind sie enorm wichtig. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Infolge meiner Vereinstätigkeit lernte ich bereits früh, andere zu motivieren. Dies kommt mir sicherlich in meiner Funktion als Bürgermeister zugute. Jeder Mitarbeiter hat gegenüber dem Bürgermeister dieselben Rechte und Pflichten, und diese Gleichsetzung wirkt motivierend auf meine Mitarbeiter. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Bedingt durch meine Position als Bürgermeister und meine Vereinstätigkeit muß ich auch abends zahlreiche Veranstaltungen wahrnehmen. Ich weiß es sehr zu schätzen, daß meine Familie in diesem Punkt stets hinter mir steht. Ich lege jedoch auch großen Wert darauf, mir für meine Familie ausreichend Zeit zu nehmen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Schulungsoffensiven für meine Mitarbeiter sind ein sehr wichtiger Punkt. Die Bevölkerung soll sicher sein, kompetente Auskunft und Leistung zu erhalten. Welchen Rat möchten Sie an die nachste Generation weitergeben? Ich rate jedem, sich selbst nicht allzu wichtig zu nehmen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ein wesentliches Ziel ist, die etwas andere Architektur von Alpbach zu erhalten. Ihr Lebensmotto? Achte auf deine Gesundheit.

✱ Blecha Karl

● Zur Person

Beruf: Soziologe, Politiker. Funktion: Prasident. Tätig bei: Pensionistenverband Österreich und Osterreichischer Seniorenrat., 1090 Wien, Alserbachstraße 23. Geboren - Datum, Ort: 10. April 1933, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Rosa

Kinder Doris (1966), Anita (1967) und Marie-Therese (1999) Eltern: Rosa Nimmerrichter und Karl Matthias Blecha Schöpferische Akte Zahlreiche sozialwissenschaftliche Studienberichte, grundsatzpolitische Artikel, Broschüren und Buchbeiträge Ehrungen: Körner-Preis sowie rund 50 weitere Auszeichnungen, Preise und Orden Mitgliedschaften Mitglied des SPÖ-Parteipräsidiums, Österreichische Gesellschaft zur Förderung der Forschung, geschäftsführender Gesellschafter des Mitropa-Institutes für Wirtschafts- und Sozialforschung GmbH. Hobbies. Großes Interesse am Fußballsport, Sammeln alter Stiche und Landkarten, Schwimmen, Bergwandern Sonstige geschaftliche Tätigkeiten: Prasident der Österreichischen Gesellschaft zur Förderung der Forschung, seit April 2000 – Mitglied des Parteipräsidiums der SPÖ

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte nach der Matura am Bundesgymnasium Wien-Döbling ab 1952 an der Wiener Universität Psychologie, Ethnologie und Soziologie und arbeitete parallel dazu als Werbeleiter des Verlagskonzernes des Österreichischen Gewerkschaftsbundes sowie schließlich als sozialwissenschaftlicher Lektor. Nebenbei war ich auch journalistisch als Korrespondent der Tageszeitung „Neue Zeit" sowie als Chefredakteur des „Journal fur Sozialforschung" tatig 1962 studierte ich bei René König in Köln und praktizierte am Institut fur Angewandte Sozialwissenschaft in Bad Godesberg Von 1963 bis 1975 arbeitete ich als Direktor des Institutes für Empirische Sozialforschung in Wien. Dieses Institut wurde unter meiner Leitung zu einem der fundiertesten Forschungszentren für angewandte Sozialwissenschaft im deutschsprachigen Raum Ich gehörte österreichischen und internationalen wissenschaftlichen Vereinigungen als Vorstandsmitglied an, so war ich beispielsweise Sekretär der sozialwissenschaftlichen Studiengesellschaft und Vizepräsident der Österreichischen Gesellschaft für Soziologie Zu den bedeutenderen Forschungsergebnissen gehörten der 1969 entwickelte Opinion Leaders-Index zur Erfassung der Meinungen bestimmter Persönlichkeiten, die als Prädikatoren der allgemeinen Meinungsentwicklung gedeutet werden können, und das 1970 erstellte und später von mehreren europäischen Rundfunkanstalten verwendete Computermodell einer Multivarianten-Analyse zur Interpretation von Wahlergebnissen, das die heute noch verwendete Wählerstrom-Analyse begründete Nach meinem Ausscheiden aus der aktiven Politik 1989 gründete ich das MITROPA Institut für Wirtschafts- und Sozialforschung, dem ich bis dato als geschaftsführender Gesellschafter vorstehe Das Unternehmen ist ein unabhängiges Forschungs- und Serviceinstitut, das Planungsunterlagen und Entscheidungshilfen für Wirtschaft, Wissenschaft, Verwaltung und Medien erstellt Meine politische Laufbahn begann als Jugendlicher bei der Sozialdemokratischen Jugendbewegung 1952 wurde ich Verbandsobmann der Sozialistischen Mittelschüler, 1954 Verbandsobmann der Sozialistischen Studenten Österreichs und später Bundesvorsitzender der Jungen Generation der SPÖ Von 1955 bis 1959 war ich stellvertretender Vorsitzender der Österreichischen Hochschülerschaft an der Universität Wien, ab 1958 als Organisator eines Hilfskomitees für die Algerische Befreiungsfront erstmals im Algerienkrieg und auch später für verschiedene Freiheitsbewegungen aktiv Seit damals verband mich mit dem damaligen Außenminister und späteren Bundeskanzler und SPÖ-Vorsitzenden Dr. Bruno Kreisky eine enge Freundschaft. Von 1965 bis 1989 gehörte ich dem Vorstand der Niederösterreichischen SPÖ (seit 1985 als Stellvertretender Landesparteivorsitzender) an Niederösterreich, wo ich seit 1970 einen ordentlichen Wohnsitz habe, wurde meine politische Heimat. Ich vertrat vom Marz 1970 bis zum Juni 1983 den Wahlkreis Niederösterreich im Österreichischen Nationalrat und war als Sprecher in Justiz-, Wissenschafts-, Kultur-, Medien- und Landesverteidigungsfragen tätig Von 1970 bis 1983 war ich stellvertretender Obmann der sozialistischen Parlamentsfraktion. Ich war im Parlament Initiator für die Herabsetzung des Grundwehrdienstes auf sechs Monate, setzte die Heiratsbeihilfe durch, wirkte maßgeblich an allen Rechtsreformen seit 1970 mit und war an Wahlrechtsnovellierungen der Schul- und Hochschulreform, speziell an der Rundfunkreform 1974, beteiligt. Ich beschäftige mich auch mit Kommunal- und Sicherheitspolitik. In der sozialistischen Partei galt ich als Motor der Parteireform 1976 und war 1978 Vorsitzender des Redaktionskomitees für das Parteiprogramm der SPÖ Von Dezember 1975 bis Mai 1981 war ich Zentralsekretär der SPÖ und gehörte als solcher dem Parteipräsidium an Im Mai 1981 wurde ich zum stellvertretenden Parteivorsitzenden der SPÖ gewählt, 1982 in dieser Funktion bestätigt und mit der Geschaftsführung betraut. 1983, 1985 und 1987 (bis insgesamt 1990) wurde ich jeweils als Vorsitzender-Stellvertreter vom Parteitag wiedergewählt Meine Berufung in die Bundesregierung als Bundesminister für Inneres erfolgte am 24 Mai 1983 Ich gehörte den Koalitionsregierungen Sinowatz/Steger, Vranitzky/Steger, Vranitzky/Riegler und Vranitzky/Mock an und trat im Februar 1989 als Innenminister zurück. Ich war von 1977 bis 1989 gewählter Bundesbildungsobmann der SPÖ, Vorsitzender des Kuratoriums der Österreichischen Gesellschaft für Kulturpolitik sowie ab 1999 Prasident des Pensionistenverbandes Österreichs und des Österreichischen Seniorenrates

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie personlich Erfolg? Erfolg ist mit dem Erreichen von gesetzten Zielen sowie den Zielen selbst das Ergebnis eines bestimmten Weltbildes und einer Werteskala. Sicher gehören zum Erfolg auch analytisches Denken und eine rasche Auffassungsgabe Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich heute ein gewisses Maß an Zufriedenheit erreicht habe, die in erster Linie auf wirkliches Lebensglück zurückzuführen ist, ich gründete noch im Alter eine Familie, die mir viel Freude bereitet Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ein wesentlicher Faktor meines Erfolges bestand darin, für einen genialen Politiker (Dr Bruno Kreisky) zu arbeiten, der aufgrund seines Weitblicks erkannte, daß in der damaligen Zeit die angewandte Sozialwissenschaft eine unentbehrliche Grundlage für die Umsetzung politischer Vorstellungen und Programme darstellte Er erkannte intuitiv, wie wichtig das Wissen über die Einstellung und die Entwicklung der Bevölkerung war. Dieser Bereich wurde bis zur Ära Kreisky nie wissenschaftlich aufbereitet Die angewandte Sozialwissenschaft wurde seinerzeit fälschlich als Meinungsforschung bezeichnet, obwohl sie sich mit mehr als nur dem Erfassen von Daten beschäftigt. Was war für Sie die Triebfeder, um politisch tätig zu werden? Ich bin in einer sehr bewegten Zeit aufgewachsen Ausschlaggebend für mein späteres Engagement war die politische Situation in meiner Jugend Bereits als Zwölfjähriger habe ich mich sehr für Politik interessiert Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Während meiner politischen Tätigkeit gelang es mir nicht, die beiden Bereiche miteinander zu vereinbaren. In meiner derzeitigen Situation ist dies allerdings kein Problem für mich, denn aufgrund meiner Lebenserfahrung kann ich damit ausgezeichnet umgehen Nach zwei gescheiterten Ehen kann man nicht von Erfolg im Privatleben sprechen. In meiner Zeit als Politiker hatte ich als Familienmensch versagt, während viele andere Politiker es doch geschafft haben Heute habe ich eine sehr glückliche Großfamilie, auch mit meinen Töchtern aus früheren Ehen besteht ein intensives und gutes Verhältnis.

✱ Blecha Norbert

● Zur Person

Beruf. Filmproduzent. Funktion. Geschäftsführender Gesellschafter Tätig bei TERRA-FILM ProduktionsgmbH, 1160 Wien, Lienfeldergasse 39 Geboren-Datum, Ort 22. September 1950, Wien. Schöpferische Akte: Mehr als 25 Filme, darunter „Jungle Warriors" (mit Sybill Danning, Linda Blair), „Rage to Kill" (Stewart Granger), „Red Heat" (Silvia Kristel, Linda Blair), „Children of the Dust" (John Philip Law), „Courage Mountain" (Leslie Caron, Charlie Sheen), „Eye of the Widow", Requiem for Dominic" (Felix Mitterer, Viktoria Schubert, August Schmölzer), Eviva L'Amore (Sonja Kirchberger, H. P. Heinzl), „Allzeit Getreu - Allzeit Bereit" (6-teilige TV-Serie mit K. Merkatz), „Eine tödliche Liebe" (Matthieu Carriere, Eva Herzig, Susi Nicoletti, Leon Askin), „Der Unfisch" (Maria Schrader, August Schmölzer, Karl Merkatz, Eva Herzig), „Black Flamingos" (Marianne Mendt, Dolores Schmiedinger, Götz Kaufmann, Leon Askin), „The Venice Project" (Dennis Hopper, Lauren Bacall), „Ene Mene Muh" (Bibiana Zeller, Waltraud Haas, Gunther Philip), „Wolfshund" (Gabriel Barylli, Franz Buchrieser), „Da wo die Berge sind" (Hansi Hinterseer, Anja Kruse), „Bride of the Wind" (Jonathan Pryce, Sarah Wynteer, Vincent Perez), „The Extremist" (Heino Ferch, Bridgette Wilson, Devon Sawa), „The Red Phone" (Joe Penny, Arnold Vosloo, Michael Ironside), „The 4th Man" (Oliver Platt, Ben Cross), „Dark Age", „Flora's Secret", „Col Di Lana", „The Empress" Ehrungen: Teilnahme an Festivals, Golden Globe- und Oscar Nominierung für den Film „Requiem für Dominic" Hobbies Sport Sonstige geschäftliche Tätigkeiten Geschäftsführender Gesellschafter der Eurofilm GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Filmbusiness zu arbeiten war immer schon mein Ziel. Daher wechselte ich, nachdem ich bereits in Österreich als Stuntman tätig gewesen war, in die USA, wo ich an der University of Southern California Business studierte und acht Jahre lang als Stuntman und Schauspieler arbeitete. 1984 kehrte ich nach Wien zurück, gründete die TERRA - FILM ProduktionsgesmbH und bin seither als Produzent selbständig tätig. Gelernt habe ich dieses Business „on the Job"

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich habe mir meinen Lebenstraum - im Filmbusiness tätig zu sein - erfüllt, dabei habe ich nicht lange analysiert, sondern aus dem Bauch heraus entschieden. Diese Vorgehensweise war langfristig richtig, auch wenn ich öfter Geld verlor. Da mir Geld aber nicht viel bedeutet, war das nie ein Problem. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? In meinem Geschäft ist der Umgang mit Menschen oft ausschlaggebend: Menschen zu motivieren, Investoren zu überzeugen und mich auch von Rückschlägen nicht entmutigen zu lassen, sind wichtige Voraussetzungen. Ich habe ein großes „Durchstehvermögen". Durchschnittlich benötigt ein Projekt ein bis zwei Jahre bis zur tatsächlichen Realisierung, ich hatte aber auch schon Projekte, die erst nach sieben Jahren umgesetzt wurden. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja. Ich möchte an meinem Leben nichts ändern und auch bei allen Rückschlägen nichts missen. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Die Meinungen sind sehr kontrovers, zum Teil bewundert man mich, und einigen ist meine Tätigkeit suspekt, weil sie sich nicht vorstellen können, daß man als Österreicher in Österreich internationale Projekte verwirklichen kann. Wenn man hierzulande Erfolg hat, ist die Neidgenossenschaft sehr groß. Das bin ich gewohnt, aber da ich für mich und nicht für andere lebe, ist es mir egal. Was ist für Erfolg hinderlich? Labilität. Die Tätigkeit als Filmproduzent ist für Außenstehende sehr klischeebehaftet und sieht sehr viel glamouröser aus, als sie in der Realität ist. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Ich entscheide von Film zu Film. Eine falsche Entscheidung kann den finanziellen Ruin bedeuten, damit muß ich leben. Von meiner Oscar-Nominierung vor zehn Jahren kann ich mir heute nichts mehr kaufen. Für Investoren zählt immer nur der letzte Film. Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen? Entscheidungen bespreche ich mit meiner Lebensgefährtin, ich höre mir andere Meinungen an, letztlich entscheide ich aber intuitiv. Wann und wie erkannten Sie Ihre Fähigkeiten? Meine ersten Kinoerlebnisse prägten mich schon als Kind. Da ich aber nur begrenzt kreativ tätig bin, ist mein Erfolg weniger auf meine Begabung zurückzuführen, ich muß nur fest an mich selbst und das jeweilige Projekt glauben, dann kann ich es auch umsetzen. Mir tun Menschen, die ihren Job nur wegen des Geldes machen müssen, leid, aber nur wenige können ihr Hobby auch zum Beruf machen. Welche Rolle spielt Ihr Umfeld bei Ihrem Erfolg? Für mich ist ein ausgeglichenes Privatleben sehr wichtig. Mitarbeiter wähle ich persönlich aus, da eine gute persönliche Beziehung mit ihnen für harmonische Zusammenarbeit sehr wichtig ist. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Ich versuche nicht zu imitieren, man kann aber in diesem Geschäft auch durch Imitation Erfolg haben, wie man weiß - so ist beispielsweise die österreichische Serie „Kommissar Rex" nach dem Vorbild von „Mein Partner mit der kalten Schnauze" sehr erfolgreich geworden. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erfahre viel Anerkennung - manchmal in Form von Preisen für meine Filme, die wichtigste Anerkennung bekomme ich jedoch aus dem Freundeskreis und von meiner Partnerin. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Intuitiv, nach Sympathie und Professionalität. Wie motivieren Sie Mitarbeiter? In diesem Business sind die meisten von selbst sehr motiviert. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Leider wenig - außer für diverse Computerprogramme -, da mich mein Beruf täglich 14 bis 16 Stunden in Anspruch nimmt. Was bedeuten für Sie Niederlagen? Da Rückschläge zu diesem Geschäft einfach dazugehören, kann ich mit ihnen ganz gut umgehen. Mich motivieren sie nach dem Motto „Jetzt erst recht". Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich rate jedem, das zu verwirklichen, was er sich vorgenommen hat und gerne machen würde, und sich durch nichts abschrecken zu lassen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte rückblickend auf viele Filme, die ich der Nachwelt hinterlassen kann, stolz sein. Als meinen persönlichen „Kulturauftrag" sehe ich, daß man von meinen Filmen auch in hundert Jahren noch sprechen soll. Ihr Lebensmotto? Jeden Tag so zu leben, als wäre es der letzte

✱ Bleckmann Magda Dr.

● Zur Person

Beruf Betriebswirtin. Funktion: Abgeordnete zum Nationalrat. Tätig bei: BZÖ, 1017 Wien, Dr. Karl-Renner Ring 3, Parlament. Geboren - Datum, Ort 5. Juni 1968, Graz. Eltern: Ilse und Dipl.-Ing. Andreas. Schöpferische Akte: Motive, Ziele und Analyse von Ausgliederungen aus der Verwaltung - gezeigt am Beispiel der Steiermärkischen Wirtschaftsförderung (Dissertation, 2001). Hobbies: Mutter sein, Lesen, Natur, Jagd, Rollerskaten, Schwimmen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vortrags- und Lehrtätigkeit, seit 1994 freiberufliche Rhetorik- und Kommunikationstrainerin, 3D Coaching für Top-Führungskräfte (magda bleckmann at)

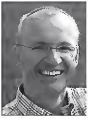
Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura absolvierte ich von 1987 bis 1993 das Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Graz. Unmittelbar nach Abschluß meines Studiums begann ich das Doktoratsstudium, 2001 erfolgte meine Sponsion. Der Beginn meiner politischen Laufbahn war im Jahre 1991, als ich als Abgeordnete der FPÖ in den Steiermärkischen Landtag gewählt wurde. 1993 wurde ich zur Pressesprecherin des Landesparteiobmannes bestellt. Schon zu Beginn meiner politischen Laufbahn beschäftigte ich mich mit Rhetorik- und Kommunikationstraining und absolvierte mehrere Ausbildungen in diesem Bereich. Seit 1994 bin ich als freiberufliche Rhetorik- und Kommunikationstrainerin und Coach tätig und biete mit dem 3D-Coaching ein spezielles und individuell ausgerichtetes Programm für Führungskräfte im Top-Management an, auch gründete ich den Verein zur Förderung von Sozial Know-How mit dem ersten Projekt Social Coaching für Familien in besonderen Lebenslagen. Von 1995 bis 2000 fungierte ich als Klubobfrau der Freiheitlichen im Steirischen Landtag. 2000 wurde ich erstmals Mutter. Von 2000 bis 2001 war ich Mitglied der Steiermärkischen Landesregierung, und nach einem Jahr in der Funktion als Abgeordnete zum Steiermärkischen Landtag wurde ich 2002 als Abgeordnete zum Österreichischen Nationalrat angelobt. Im Parlament bekleide ich den Vorsitz im Ausschuß für Wissenschaft und Forschung und bin für dieses Gebiet sowie für den Rechnungshof Sprecherin des Freiheitlichen Parlamentsklubs. Von September 2002 bis Juli 2004 war ich als Stellvertreterin des Bundesparteiobmanns der FPÖ tätig. Von 2003 bis 2004 fungierte ich zudem als Generalsekretärin der Freiheitlichen Partei Österreichs. Nach der Geburt meines zweiten Kindes legte ich diese Funktion zurück. Seit dem Frühjahr 2005 bin ich Mitglied des BZÖ und arbeite im Bündnisteam Steiermark mit.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Vorhaben umsetzen zu können. Anerkennung ist für mich weniger ein Teil des Erfolgs, sondern eine Art von persönlicher Bestätigung. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich habe Hochs und Tiefs in meinem Leben durchgestanden und sehe mich alles in allem als erfolgreich. Ich habe aus diesen Wechselfällen des Lebens gelernt, um mich zu schauen. Es gibt immer Menschen, denen es schlechter geht als mir. Was ich sehr zu schätzen weiß, sind gute Freunde. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine Kommunikationsfähigkeit, gepaart mit Hartnäckigkeit, trug bestimmt zu meinem Erfolg bei. Ich vermag die Dinge auf den Punkt zu bringen und mich rasch in verschiedene Wissensgebiete einzuarbeiten. In der Politik ist es eine Voraussetzung, rasch Entscheidungen fällen zu können. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich betrachte zunächst ein Problem unvoreingenommen von allen Seiten. Nachdem ich die entsprechenden Informationen gesammelt und andere Meinungen angehört habe, entscheide ich mich für die optimale Lösung, gerne auch im Team. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Ja, auf jeden Fall. In unserer Gesellschaft ist es immer noch so, daß sich Frauen zumeist alleine um die Hausarbeit kümmern. Im Beruf wird Flexibilität verlangt, und es ist nicht immer einfach, Kindeserziehung, Haushalt und Beruf bestmöglich zu vereinbaren. Frauen müssen nach wie vor mehr leisten, ja, müssen oft ihre Kompetenz erst beweisen. Andererseits zeichnet viele Frauen die Stärke aus, mehrere Dinge parallel zu managen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Zuverlässigkeit, Verbindlichkeit und Ehrlichkeit erachte ich als wesentliche Kriterien. Eine positive Arbeitseinstellung trägt zu einer hohen Identifikation mit den übertragenen Aufgaben bei. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Eine Trennung von Berufs- und Privatleben ist mir als Politikerin besonders wichtig. Meine Kinder sollen über einen geborgenen Privatbereich verfügen, und auch ich benötige eine Rückzugsmöglichkeit, um wieder Kraft für den beruflichen Alltag zu schöpfen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Schon während des Studiums ist es sinnvoll, sich zusätzlich mit anderen Dingen zu beschäftigen und Praxis zu erwerben. Der Erwerb von Fremdsprachen ist ein großer Vorteil im Berufsleben. Meines Erachtens sollte die Persönlichkeitsbildung einen genauso hohen Stellenwert wie die fachliche Ausbildung einnehmen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Kurzfristig möchte ich mich meiner politischen Tätigkeit stärker widmen, mittelfristig ist der private Bereich wichtig.

✶ Bleicher Ulrich



Zur Person

Funktion: Prokurist, Chief Information Officer. Tätig bei: Siemens AG Österreich, Corporate Information Office, 1030 Wien, Erdberger Lände 26. Geboren - Datum, Ort: 3. August 1965, Landau/Pfalz (Deutschland). Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Andrea Traxler. Kinder: Julia Stephanie (2006). Eltern: Katharina und Franz. Mitgliedschaften: CIO - Colloquium, Deutschland, Österreich und Schweiz, Gründungsmitglied der School of Audio-Engineering (SAE) Wien. Hobbies: Fotografie, Lesen, Digitale Bildbearbeitung, Radfahren, Musik (Gitarre spielen). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorträge bei internationalen Symposien IT, z.B. Gardner Group, IMD-Int. Management Development, Lausanne, u.v.m., früher Dozent an der SAE.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1984 am Gymnasium im deutschen Bad Bergzabern und leistete anschließend zwanzig Monate meinen Zivildienst als Altenpfleger ab. 1986 entschied ich mich, meine Leidenschaft für Musik durch eine tontechnische Ausbildung zu unterstützen, und bereitete mich auf die Aufnahmeprüfung am Robert-Schumann-Institut in Düsseldorf vor. Dann ließ ich mich aber durch die lange Studienzeit von zehn Semestern abschrecken und meldete mich an der damals neu gegründeten School of Audio Engineering (SAE) in München an. An diesem internationalen Ausbildungsinstitut mit Stammsitz in Australien absolvierte ich erfolgreich die zweijährige Tontechnikerausbildung, nebenbei arbeitete ich in dem bekannten Münchner Tonstudio Trixi. Inzwischen hatte Andreas Gall, der spätere technische Direktor des ORF, die Aufgabe bekommen, eine SAE-Niederlassung in Wien aufzubauen und holte mich dafür als Unterstützung aus München. Er mußte 1989 zum Bundesheer, und so wurde ich Main Instructor am Institut für Toningenieure. Im November 1990 wechselte ich als Produktmanager für digitale Tonregietische zu Siemens Österreich, wo ich auch für den Vertrieb im Exportgeschäft verantwortlich war. 1994 übernahm ich die Betreuung des Großkunden ORF für diese Produkte und war für den Vertrieb der AMS Neve Digitaltische im

außereuropäischen Ausland zuständig. Parallel dazu entwickelte ich zwischen 1993 und 1995 eine eigene Software für den Vertrieb und die Kalkulation von Großanlagen, was zwar nichts mit Tontechnik zu tun hatte, aber meinem Interesse für IT entsprach. Dieses Produkt war überaus erfolgreich und wurde von Siemens AG Österreich sehr schnell auch in anderen Bereichen eingesetzt. Im Oktober 1995 kam ich zur Organisationsabteilung und war dort für IT-Vertriebssysteme verantwortlich. Zwei Jahre später, im Dezember 1997, wurde ich Chef der Organisationsabteilung und bin in dieser Funktion bis heute erfolgreich tätig. Inzwischen bin ich aber nicht nur für Österreich, sondern für zusätzliche acht Länder - Bulgarien, Rumänien, Kroatien, Slowakei, Slowenien, Bosnien-Herzogowina, Serbien und Montenegro - zuständig. Die Aufgabe des Chief Information Officer ist es, durch Investitionen in die IT die Geschäftsprozesse aller Unternehmensteile der Siemens Gruppe optimal zu unterstützen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich Ziele, die ich mir persönlich gesteckt habe, auch erreiche, sehe ich das als Erfolg. Gleichzeitig sollte man dabei in der Lage sein, für die Allgemeinheit - sowohl im unternehmerischen als auch privaten Bereich - eine Verbesserung zu erreichen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich spüre, daß ich andere Menschen bewegen, überzeugen und mitreißen kann. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ein wesentlicher Punkt bei meinem Erfolg ist die Freiheit im Kopf. Ich lasse mich durch Hektik und die ungeheure Informationsflut durch Medien nicht irre machen, und habe ein sehr solides und einfach strukturiertes Wertesystem. Es orientiert sich zum Großteil an althergebrachten Werten, die auch aktuelle Krisen und Zeitströmungen überdauern. Außerdem bin ich überzeugter Christ und schöpfe daraus große Kraft. Ich sehe es als Glück und verantwortungsvolle Aufgabe, Mitarbeiter auf ihrem persönlichen Entwicklungsweg ein Stück begleiten zu dürfen. Ein wichtiger Punkt ist auch, daß ich kein „Leid-Vermeider" bin. Die meisten Menschen versuchen schon intuitiv, Leid und Rückschläge zu vermeiden. Ein leidfreies Leben halte ich nicht für das größte Glück, weil ich dadurch auch vermeide, aus Fehlern zu lernen. Aus negativen Erfahrungen zieht man oft die größten Erkenntnisse. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich komme aus einer musikalischen Familie, mein Vater war Musiklehrer und ein sehr erfolgreicher Chorleiter, und ich holte mir meine ersten Erfolge über die Musik. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Einer meiner größten fachlichen Erfolge war die Einführung eines länderübergreifenden Systems bei der SAE. Bei Siemens war es der komplette Umbau meiner Organisation, die Umstrukturierung einer ganzen Zentralstelle. Ich konnte meine Vorstellungen in die Realität umsetzen und veränderte dadurch das gesamte unternehmerische Führungsbild einer Zentralstelle. Das brachte genau den Erfolg, den ich mir vorgestellt hatte. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich hatte bei Siemens zwei Chefs, die mich sehr förderten. Mag. Alfred Otsch gab mir die Freiheit, meine Ideen umzusetzen, Mag. Peter Schönhofer vertraute mir ebenfalls, forderte mich aber gleichzeitig sehr stark und brachte mich an meine Grenzen. Diesen Druck empfand ich als positiv, weil dadurch mein unternehmerisches Denken gefördert wurde. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die Zufriedenheit der Kunden ist meine schönste Anerkennung. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Wertdarstellung der IT ist sicher ein Problem. Wie kann ich den Wert einer innovativen IT-Lösung für den unternehmerischen Erfolg darstellbar und begreifbar machen? Die zweite große Schwierigkeit besteht darin, für einen Großkonzern wie Siemens mit unterschiedlichen und teils divergierenden Geschäftsbereichen gemeinsame Lösungen zu finden und als Standard einzuführen. Unter meiner Abteilungsleitung ist es aber gelungen, viele Lösungen international bei Siemens zu etablieren. Unser Organisationsmodell der IT wird innerhalb des Konzerns weltweit verwendet. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Sie spielen die wichtigste Rolle schlechthin, ohne ein gutes Team sind Erfolge nicht möglich. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Pragmatismus, Markt- und Geschäftsnähe, Persönlichkeit: das sind die wichtigsten Kriterien. Ich brauche Betriebswirte mit starker Affinität zur IT, die Durchsetzungsvermögen und Analysefähigkeit mitbringen. Ich entwickelte mit einem exzellenten Beratungsunternehmen in Düsseldorf eigene Kompetenzprofile für die jeweiligen Abteilungen und Funktionen. Diese Profile umfassen Hard und Soft Skills, die uns dabei helfen, die persönlichen Stärken und fachlichen Kompetenzen eines Bewerbers herauszufinden. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich versuche eine ausgewogene Balance zwischen Privat- und Geschäftsleben zu finden. Früher stand der Beruf im Vordergrund, inzwischen lernte ich, daß ein zufriedenes Privatleben wesentlich zum Erfolg beiträgt und auch die Effizienz in der Arbeit steigert. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Um sich in einem Konzern wie Siemens zu etablieren, muß man Substanz und gesundes Selbstvertrauen mitbringen. Ein junger Mensch sollte sich nicht verwirren lassen, konsequent seinen Weg gehen und sich selbst gut verkaufen können. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Abseits von beruflichen Möglichkeiten, die sich bei Siemens noch auftun, will ich meinen Erkenntnishorizont kontinuierlich erweitern. Ihr Lebensmotto? Stark in der Sache, aber gelassen im Vorgehen.

✶ Bock Gisela Dipl.-Dolm.

● Zur Person

Beruf: Diplom-Dolmetscherin. Funktion: Freiberufliche Konferenzdolmetscherin. Geboren - Datum, Ort: 5. Mai 1936, Dresden. Familienstand: Verheiratet mit Wolfgang. Kinder: Harald (1966) und Sven-Holger (1968). Mitgliedschaften: AIIC - Internationaler Verband der Konferenzdolmetscher. Hobbies: Goldschmiedearbeiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Geboren wurde ich in Dresden. Mein Vater war Rechtsanwalt und flüchtete 1951 aus der DDR in den Westen Berlins. Ich besuchte in Berlin-Dahlem die Oberschule und legte 1958 dort das Abitur ab. Eigentlich wollte ich Mikrobiologie studieren, damals hieß es aber, daß Frauen in diesem Beruf keine Chance hätten. Auf einem internationalen Juristenkongreß in Berlin hörte ich die berühmte Schweizer Konferenzdolmetscherin Marie Ginsberg, die mich sehr faszinierte, und las dann auch das Buch von Paul Schmidt „Statist auf diplomatischer Bühne 1923-1945", worin er seine Karriere als Dolmetscher im Dritten Reich beschreibt. Da ich schon als Schülerin längere Auslandsaufenthalte in Amerika und Frankreich absolviert hatte, brachte ich gute Voraussetzungen für ein Sprachstudium mit. Ich bewarb mich am Sprachen- und Dolmetscherinstitut in München, wo Paul Schmidt als Direktor wirkte. Während der Aufnahmeprüfung fragte mich der Leiter der englischen Abteilung, ob ich den Mut hätte, das Vordiplom als Aufnahmeprüfung abzulegen, um so die Studienzeit zu verkürzen. Ich meisterte diese Herausforderung und konnte somit gleich in das fünfte Semester einsteigen. Damit wurden meine

Eltern finanziell entlastet, und ich erwarb 1959 bereits mein Diplom. Es war damals nicht schwierig, in den Beruf einzusteigen. Vertreter vieler Institutionen kamen zu den Abschlußprüfungen und machten den Absolventen entsprechende Angebote. Ich wollte nach Berlin zurückkehren, wo unter anderem die Deutsche Stiftung für Entwicklungsländer gegründet worden war, und stellte mich dort vor. Trotz meines jugendlichen Alters und meiner fehlenden Erfahrungen wurde ich angestellt und durfte den Sprachendienst aufbauen. Die Stiftung organisierte Fachseminare für Führungskräfte aus den Entwicklungsländern, die auch Exkursionen beinhalteten, und dafür mußten Dolmetscher organisiert werden. Ich hatte bei meiner Einstellung mit der Personalabteilung vereinbart, auch freiberuflich tätig sein zu können, und begleitete als freiberufliche Konferenzdolmetscherin viele internationale Veranstaltungen und Kongresse.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der Erfolg beim Dolmetschen bedeutete für mich, das Verständnis von Menschen unterschiedlicher Sprachherkunft herzustellen. Das Verständnis der Menschen untereinander war für mich das wichtigste. Ich habe erreicht, daß die Menschen miteinander reden konnten und dabei darauf vergaßen, daß ein Dolmetscher im Hintergrund agiert und übersetzt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, gemessen an dem eben genannten Prinzip war meine Tätigkeit erfolgreich. Sonst hätte ich als freiberufliche Dolmetscherin nicht so viele interessante Aufträge auch auf internationaler Bühne bekommen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wesentlich war meine Bereitschaft, immer wieder Neues zu lernen und mich auf neue Aufgaben einzustellen. Um diese Aufgaben zu bewältigen, mußte ich mich selbständig vorbereiten, d.h. Fachtermini und deren Übersetzung in der jeweiligen Sprache lernen. Ein weiterer wichtiger Erfolgsfaktor war meine Fähigkeit, auf Menschen zuzugehen und mich in die Rolle der Person zu versetzen, für die ich übersetzte. **Wie begegneten Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Als ich heiratete, stand für mich fest, daß ich meinen Beruf nicht aufgebe. Ich gab zwar die Leitung des Sprachendienstes in der Stiftung ab, arbeitete aber trotzdem weiterhin vor allem freiberuflich. Nach der Geburt meiner beiden Kinder wurde ich von einem Kindermädchen unterstützt, das sich von morgens bis abends um die Kinder kümmerte, wenn ich unterwegs war. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Die Anforderungen sind in diesem Beruf für Männer und Frauen gleich. Männer werden in der Regel von Männern gedolmetscht, und Frauen eben von Frauen, insofern besteht in diesem Beruf Chancengleichheit. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich erinnere mich besonders an den Welttierärztekongreß in Hannover im Jahre 1963. Damals war ich noch sehr jung und hatte die Aufgabe, abends beim großen Festessen die Reden zu übersetzen. Als man mich anschließend sehr für meine Übersetzungen lobte, wurde mir zum ersten Mal bewußt, eine sehr gute Dolmetscherin zu sein. Ein großes Erlebnis war, die Reden der amerikanischen Astronauten in Berlin nach ihrer Landung auf dem Mond zu dolmetschen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, ein Sprachstudium aufzunehmen und Dolmetscherin zu werden, war die wichtigste Entscheidung in meinem Leben. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ein Konferenzdolmetscher kann nicht seine Originalität einbringen, sondern muß sich als Wiedergabe des Redners begreifen. Insofern ist die Fähigkeit zur Imitation in diesem Beruf wichtig. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja. Donata Helmrich, die Mutter der ehemaligen Bundesministerin Cornelia Schmalz-Jacobsen, hat mich nach meinem Studium besonders gefördert und beim Einstieg in den Beruf unterstützt. Sie war mein großes Vorbild. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich habe sehr viele anerkennende Worte durch die Redner erhalten, die ich gedolmetscht habe. Meine Auftraggeber sind mir jahrzehntelang treu geblieben, z.B. die Materialprüfanstalt der Universität Stuttgart. Das ist für mich genug Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die gesundheitlichen Probleme für die Dolmetscher bei der Arbeit in den Kabinen sind immer noch groß. Die Kabinen bieten oft nur eine schlechte Sicht auf den Saal und sind meist unzureichend belüftet. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das war am Anfang oft schwierig, besonders weil der Beruf eine umfangreiche Reisetätigkeit mit sich bringt. Nach der Geburt meiner Kinder schränkte ich meine Reisetätigkeit etwas ein, hatte aber trotzdem eine Tagesmutter im Haus, bis die Kinder ihre Schulausbildung beendet hatten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich mußte mich ständig fortbilden, um meinen Beruf ausüben zu können. Das ist aber auch das Interessante an meinem Beruf. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate jungen Leuten, sich auf ein bestimmtes Fachgebiet zu konzentrieren, stets Interesse für neue Erkenntnisse zu zeigen und offen an neue Aufgaben heranzugehen. Aus Erfahrung besonders wichtig ist die gründliche Vorbereitung auf jede neue Konferenz anhand von Texten des entsprechenden Fachgebietes und dazu Unterlagen zu beschaffen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Gerne würde ich noch einige interessante Konferenzen naturwissenschaftlicher Art dolmetschen. Privat möchte ich meine Kenntnisse im Goldschmieden vervollkommnen und wünsche mir auch Enkelkinder.

✶ Bockelmann Udo Jürgen alias Udo Jürgens

● Zur Person

Beruf: Künstler. Geboren - Datum, Ort: 30. September 1934, Klagenfurt.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1939 bekam ich meine erste Mundharmonika, 1942 das erste Akkordeon. Ab 1948 absolvierte ich mein Musikstudium mit den Fächern Klavier, Harmonielehre, Komposition und Gesang. 1951 erfolgte mein erster Auftritt: ich spielte Tanzmusik im Gasthof Valzachi - für einen Stundenlohn von fünf Schilling! Später arbeitete ich auch als Radiomoderator im Radiostudio Klagenfurt. 1954 wurde mein Song „Es waren weiße Chrysanthemen" ein Megaflop. 1960 hatte ich dafür mit „Jenny" einen Nummer-Eins-Hit in Belgien. Für Shirley Bassey komponierte ich den Welthit „Reach for the Stars". 1963 wurde „Tausend Träume" ein Riesenhit in Österreich. Es folgten Kompositionen für Gus Backus, Gerhard Wendland und Rex Gildo. Die englische Version meines Songs „Warum nur, warum" („Walk away") verkaufte sich eineinhalb Millionen mal und wurde Nummer Eins in England und Nummer Zwei in den USA. Quincy Jones produzierte mit Sarah Vaughn meinen Song „Right or Wrong". 1966 gewann ich bei meiner dritten Teilnahme mit „Merci Chérie" den Grand Prix Eurovision de la Chanson. Meine erste LP war 1971 „Siebzehn Jahr, blondes Haar". Auch Sammy Davis jr. und Al Martino interpretierten meine Lieder. 1972 sang ich erstmals japanisch. Der Song „Wakare no asa" wurde ein Nummer-Eins-Hit in Japan. 1974 fand ein gemeinsamer Auftritt mit Shirley Bassey im riesigen Maracána-Stadion in Rio de Janeiro statt, und das Lied „Alguién Canté" wurde ein monatelanger Hit in Südamerika. 1975 folgte

mein Hit „Griechischer Wein“, den auch Bing Crosby später auf seiner letzten LP interpretierte. Weitere Platten waren 1977 „Aber bitte mit Sahne“ und 1978 „Buenos Dias Argentina“ mit der bundesdeutschen Fußballnationalelf - in nur fünf Wochen erhielt ich dafür eine Goldene Schallplatte, nach zwei Monaten bereits Platin. 1979 wurde die Acht-Minuten-Komposition „Wort“ mit den Berliner Philharmonikern aufgenommen. 1980 sahen 330.000 Besucher meine Konzerttournee mit 110 Konzerten. Mein Bekanntheitsgrad in Deutschland lag damals bei 95 Prozent. 1987 sang ich in der TV-Sendung „Heute abend in Beijing“ in Peking ein Duett mit der chinesischen Star-Sängerin Cheng Fangyang. Die Sendung wurde von 400 Millionen chinesischen Fernsehzuschauern mitverfolgt. 1992 sahen 220.000 Zuschauer mein Konzert auf der Donauinsel in Wien, welches als das größte Konzert in Europa aller Zeiten gilt. 1993 unterzeichnete ich einen lebenslangen Schallplattenvertrag mit Ariola. 1994 erreichte mein Remake „Aber bitte mit Sahne“ wiederum Gold. Ich bin der einzige deutschsprachige Musiker, der vier Jahrzehnte hindurch Goldene Schallplatten entgegennehmen durfte. 1995 wurde mir das Große Ehrenzeichen der Republik Österreich verliehen, 1997 fand meine 14. Konzerttournee mit insgesamt 111 Konzerten statt, die von mehr als 330.000 Zuschauern besucht wurden. Insgesamt habe ich über 900 Lieder komponiert und mittlerweile 50 Alben veröffentlicht. Mit meinen bislang über 100 Millionen verkauften Tonträgern zähle ich weltweit zu den erfolgreichsten Interpreten mit den höchsten Verkaufszahlen. Am 2. Dezember 2007 wird das Musical „Ich war noch niemals in New York“ mit meinen Kompositionen im Operettenhaus Hamburg seine Weltpremiere feiern.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend sind Talent, Eigenständigkeit und ein bißchen Glück. Ich habe nie geglaubt, soweit zu kommen, wie ich gekommen bin. Als ich von zu Hause wegging, fragten meine Eltern immer, wie es mir denn als Musiker ginge. Selbstverständlich sagte ich immer: „Phantastisch.“ In Wahrheit spielte ich in einem Café mit einer Trinkgeldtasse auf dem Klavier und hoffte, dort nicht ewig spielen zu müssen. Ich bin ein verträglicher Mensch und suche Harmonie. In meiner gesamten Karriere habe ich zum Beispiel nur zwei Manager gehabt. Nach 15 Jahren war es verständlich, daß es mit dem ersten Manager nicht mehr so klappte. Jeder hatte das Gefühl, der andere verdiente zu viel und machte zuwenig. Was auf jeden Fall entscheidend ist, um in der Musikbranche einen lang anhaltenden Erfolg zu haben, ist Eigenständigkeit. Als ich den ersten großen Hit landete („Griechischer Wein“, ein Mega-Hit, der unter anderem den griechischen Wein-Export um 30 Prozent ansteigen ließ, was meine Einladung durch Karamanlis, den griechischen Ministerpräsidenten, zur Folge hatte), bat mich die Plattenfirma, einige weitere griechische Songs zu schreiben, da die Marketingchancen zu diesem Zeitpunkt natürlich sehr gut waren. Aber genau das habe ich nicht gemacht. Ich hatte einen einzigen „griechischen“ Song geschrieben, und mein nächster war „Ein ehrenwertes Haus“. Das hat verhindert, vom Markt den Stempel einer Kategorie aufgedrückt zu bekommen. Somit ist es mir immer gelungen, als Musiker zeitlos zu sein. Ahnten Sie, daß Sie so berühmt werden würden? Ich habe an den meisten Tagen schon daran geglaubt, daß ich mit meiner Musik Erfolg haben würde, aber daß ich soweit kommen würde, daran habe ich nicht im Traum gedacht. Nach welchen Kriterien wählen Sie Ihre Mitarbeiter aus? Bei den Musikern achte ich besonders auf Ausstrahlung und Harmonie. Es ist absolut nicht sinnvoll, nur auf die musikalische Qualität Wert zu legen. Wir haben schon oft Musiker bevorzugt, die uns anderen Freude an der Arbeit vermitteln und sich harmonisch in die Gemeinschaft einfügen. Was gibt Ihnen Kraft? Das Publikum, die Fans, der Markt. Wie wichtig ist Ihnen das Urteil des Publikums, also von Laien? Musik für Musiker zu machen halte ich für falsch. Musik ist da, um etwas zu bewegen, also muß sie die Leute erreichen. Und dafür ist der Geschmack des Publikums richtig und entscheidend. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Bewahren Sie sich Ihre Eigenständigkeit, machen Sie Ihre Musik, vielleicht kommt der Trend, der Ihre Musik gefragt sein läßt!

✱ Bogner Christian

AUTOHAUS
BOGNER
Citroen
www.autohaus-bogner.at

● Zur Person

Beruf: Autohändler. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Autohaus Bogner GmbH, 7210, Mattersburg, Felixstraße 6-12. Geboren - Datum, Ort: 21. April 1975, Eisenstadt. Eltern: Reinhard und Annemarie. Hobbies: Lesen (Fachliteratur, Romane), Computer, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Privathauptschule St. Christiana in Wiener Neustadt besuchte ich die Handelsschule in Mattersburg. Diese brach ich 1992 ab. Stattdessen absolvierte ich die Lehre zum Großhandelskaufmann bei Citroen Österreich in Wien. Nach Beendigung des Wehrdienstes übernahm ich 1994 in der Firma meines Vaters die Leitung im Ersatzteillager. Seit 2005 bin ich Geschäftsführer der Firma Autohaus Bogner GmbH. Wir führen die Automarken Citroen, Jeep, Dodge und Chrysler. Neben dem Autohandel betreiben wir eine Werkstatt, eine Tankstelle mit angeschlossenem Café und ein Ersatzteillager.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg habe ich, wenn der Kunde mit seinem Kauf glücklich ist. Diese Einstellung habe ich durch die Erziehung meiner Eltern erfahren, sie ist unsere Firmenphilosophie, die sich in den letzten 30 Jahren gut bewährte. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja. Ich versuche jeden Kunden optimal zu beraten, und deshalb bezeichne ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Der persönliche Einsatz meiner Mitarbeiter, meines Vaters und von mir selbst. Wir sind um sieben Uhr morgens in der Firma und, wenn es notwendig ist, bis zwanzig Uhr. Für langjährige Kunden sind wir im Notfall auch nachts erreichbar, wenn es z. B. darum geht, ein Auto abzuschleppen. Das ist für uns Kundenservice. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Mit den Importeuren ergeben sich mehrere Herausforderung wie z. B. Lieferverzögerungen. In diesem Fall heißt es, mit viel diplomatischem Geschick die bestmögliche Lösung herbeizuführen. Die ständig wachsenden Bedürfnisse der Kunden gilt es befriedigen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Als ich ein Auto innerhalb von wenigen Minuten verkaufte, fühlte ich mich sehr erfolgreich. Das hat mich begeistert und motiviert. Ich glaube, dieser Kunde fährt dieses Auto heute noch. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? In erster Linie mein Vater, denn er hat das alles hier aufgebaut. Auch mein Lehrherr hat mich sehr geprägt - ich möchte fast sagen, daß ich in den Jahren meiner Lehre bei ihm mehr gelernt habe als während meiner gesamten Schulzeit. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Der Autofahrer ist den Spritpreisen und vielen anderen Kosten rund um das Auto ausgeliefert. Um ein Auto zu besitzen und zu fahren, fallen heute hohe Kosten an, und deshalb fährt der Autofahrer sein Auto länger, bevor er sich

ein neues kauft. Viele Autobesitzer lassen ihre Autos zum Teil auch steuerfrei reparieren. Für uns Autohändler bedeutet das in Folge weniger Umsatz. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die spielen eine sehr große Rolle. Ohne sie wäre der Bestand des Betriebes undenkbar. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich halte mit den Mitarbeitern persönlichen Kontakt, beispielsweise gehen wir manchmal nach der Arbeit noch etwas trinken. Ich versuche meinen Mitarbeitern grundsätzlich entgegenzukommen, z.B. wenn es um einen Vorschuß geht. In meinem Team fühle ich mich sehr wohl. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Mir wurde gesagt, daß ich flexibel bin. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärke ist unser persönliches Engagement, wodurch sich über die Jahre hin eine große Stammklientel aufgebaut hat. Wie schon erwähnt, spielt die Tageszeit keine wesentliche Rolle, wenn es darum geht, für den Kunden da zu sein. Ich stehe immer und überall hundertprozentig zum Unternehmen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich bezeichne meine Konkurrenz als Mitbewerb, und mit meinen Händlerkollegen verstehe ich mich sehr gut. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die zeitintensive Arbeit im Betrieb war wesentlich entscheidend für die Scheidung meiner Ehe. Jetzt bin ich wieder in einer Beziehung, und meine Partnerin hat mehr Verständnis für die Arbeitssituation, da sie selbst in einem Betrieb aufwuchs. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Seitens der Importeure Citroen, Chrysler, Jeep und Dodge werden laufend hervorragende Schulungen angeboten. Sofern es der Terminplan zuläßt, versuche ich so oft als möglich, an diesen teilzunehmen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Meinem Sohn würde ich raten, die Firmenphilosophie, das persönliche Engagement für die Kunden, weiterzuführen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, den Marktanteil zu halten, steigern kann man ihn kaum mehr. Und ich möchte mehr Zeit für meine Familie haben. **Ihr Lebensmotto?** Versuch es! Dann kann ich es später nicht bereuen, daß ich es nicht gemacht habe. Das betrifft private und berufliche Dinge.

✱ Bogner Robert

● Zur Person

Beruf: Energietechniker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Energietechnik Bogner GmbH, Elektro - Wärme - Sanitär, 4400 Steyr, Wolfernstraße 20b. Geboren - Datum, Ort: 9. August 1966, Steyr. Familienstand: Verheiratet mit Birgit. Kinder: Felix (1996) und Pauli (1997). Eltern: Kurt und Ilse. Mitgliedschaften: Interessensgemeinschaft Passivhaustechnik (Vorstandsmitglied), Energiepartner Oberösterreich (Vorstands-mitglied). Hobbies: Beruf, Natur, Wandern.

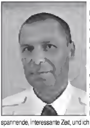
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Installateurlehre im elterlichen Betrieb, dem 1963 gegründeten Unternehmen Kurt Bogner Elektroinstallationen, arbeitete ich als Werkmeister in der Industrie und besuchte parallel dazu die Abendschule, wo ich mich zum Elektrotechniker ausbilden ließ. Nach deren Abschluß gönnte ich mir als 19-jähriger eine zweieinhalbjährige Studienreise nach Nord- und Südamerika. Anschließend arbeitete ich in Graz, wo ich meine zukünftige Frau kennenlernte. Ich suchte mir eine Stelle als Elektrotechniker und erhielt eine Anstellung bei ABB (Asea Brown Boveri) in Wien, wo ich Großprojekte in Rußland, Polen und Ungarn betreute. Ich verfügte bereits über großes Fachwissen, das sich durch die hohen Anforderungen in dieser Position noch erweiterte. Auf Wunsch meiner Frau suchte ich mir jedoch wieder eine Beschäftigung in Graz. Bei der Reglerprogrammierung kam ich erstmals so richtig mit dem Know-how in Kontakt, mit niedrigen Vorlauftemperaturen Gebäude zu beheizen. Ich erkannte rasch, daß darin eine große Zukunft liegt. Nach drei Jahren bei dieser Firma, wo ich viel über Wärmepumpen und Solarthermie lernte, ereilte mich der Ruf meines Vaters, in den elterlichen Betrieb einzusteigen, in den ich dann das Thema Haustechnik einbrachte. Seither hat sich das Unternehmen vom Elektrobetrieb zum Komplettanbieter in der Haustechnik entwickelt. Wir decken die Bereiche Elektro, Wärme, Sanitär und Belüftung ab und verwirklichen umweltfreundliche Niedrigstenergielösungen und Passivhausprojekte. Nach fünf Jahren gemeinsamer Arbeit mit meinem Vater übernahm ich 1999 das Unternehmen, das rasch von acht auf 25 Mitarbeiter anwuchs. Diese Erweiterung machte eine größere Betriebsstätte erforderlich, und ich kaufte ein altes großes Bürogebäude, das ich zum energietechnischen Musterhaus umbaute. Finanzieren konnte ich das, indem ich genügend Mieter ins Haus hereinnahm. Die Energiekosten dieses Gebäudes mit 3 500 Quadratmetern Nutzfläche belaufen sich auf 2 800 Euro im Jahr, was damals bahnbrechend und zukunftsweisend war. Für diese innovative Leistung wurden wir mit dem Umweltpreis Energy Globe ausgezeichnet. Daran reihten sich verschiedene größere Projekte an.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Visionen zu leben und im Team umzusetzen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wir halten zahlreiche Teambesprechungen ab, um uns diesen Herausforderungen bestmöglich zu stellen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich halte Originalität für den besseren Weg, da es wichtig ist, den anderen immer einen Schritt voraus zu sein. Wer imitiert, tritt immer nur in die Fußstapfen eines anderen und wird nie eigene Spuren ziehen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich wurde sehr von meinem Vater geprägt. Er war ein sehr guter Techniker, der alles selbst machen wollte und auch konnte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Auch angesichts des drohenden Klimawandels ist es dringend nötig, Ersatz für fossile Ressourcen zu Heizzwecken zu finden. Doch es arbeitet leider eine starke Lobby dagegen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich zählen Teamfähigkeit, Einsatzfreude und Qualifikation. Ich beschäftige lieber Leute aus dem ländlichen Bereich, da ich persönlich die Erfahrung gemacht habe, daß sie mehr Einsatz und Lernbereitschaft zeigen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter gehen sehr motiviert an ihre Aufgaben heran, da jeder seinen eigenen Verantwortungsbereich hat. Ich mache keine Vorschriften, sondern gebe nur ein Gerüst an Abläufen vor. Wir bilden unsere Techniker im Haus selbst aus - derzeit haben wir 16 Lehrlinge. Gute Monteure gibt es am freien Markt nicht. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Mit unserer Kreativität und unserem Innovationsdenken sind wir Vorreiter in der Branche. Wir verwirklichen maßgeschneiderte Ideen für Problemlösungen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Dafür nehme ich mir eineinhalb Monate im Jahr Zeit, für Seminare, Schulungen, Kongresse und für meine Tätigkeit als Trainer. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig ist, daß man seinen Beruf gerne ausübt, daß man sein Hobby zum Beruf macht. Nur wer rundherum zufrieden ist, entwickelt sich gerne ständig weiter. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte gemeinsam mit meinen Lieferanten Produkte entwickeln, die meine Vision weiter verwirklichen, von den fossilen Energieträgern loszukommen. Mein Ziel ist es, etwas Marktfähiges auf den Markt zu bringen. **Ihr Lebensmotto?** Erfahrung macht nicht weise, sondern zittrig (=vorsichtig).

✱ Böhm Wolfgang



● Zur Person

Funktion: Personalchef. Tätig bei: Hel-Wacht Bewachungsdienst GmbH., 1070 Wien, Burggasse 94. Kinder: Michael (1983), Daniel (1987) und Alexander (1988). Eltern: Walter und Leopoldine.

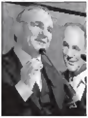
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte zwar eine Ausbildung zum Großhandelskaufmann, war dann aber als Künstler unterwegs. Das war eine sehr spannende, interessante Zeit, und ich brachte es - unter anderem als Magier - zu zwei Einträgen im Guinness-Buch der Rekorde. Da ich aber als Künstler keine Versicherung hatte, suchte ich eine angestellte Tätigkeit und kam so durch Zufall zur Bewachung. Aus versicherungstechnischen Gründen war ich in weiterer Folge für diverse Bewachungsunternehmen tätig, arbeitete einige Wochen und nahm in dieser Zeit meine Arzttermine wahr. Anschließend kündigte ich und trat wieder als Künstler auf. Das funktionierte rund zehn Jahre sehr gut, dann hatte ich von Bewachung vorläufig genug und fand eine Stelle als Betriebsleiter bei der Constantin Film. Nach einigen Jahren bewarb ich mich wieder als Betriebsleiter in einer großen europäischen Firma, die im Bau von Autoabstellplätzen und Parkgaragen tätig war. Leider scheiterte der Versuch, nach französischem Vorbild Parkplätze in Verbindung mit Wohnungen anzubieten. Meine Stelle wurde abgebaut, und als ich durch Zufall erfuhr, daß der Besitzer eines mir bekannten Lebensmittelgeschäftes in Pension gehen wollte, übernahm ich seinen Laden. Das war eine recht interessante Zeit, und bald darauf kam ich ins Geschäft mit Lebensmittel- und Kaffeeautomaten, was fünf oder sechs Jahre sehr gut lief. Dann kamen einige große Kunden von mir in wirtschaftliche Schwierigkeiten, meine Automaten wurden „eingespart", und ich machte den Laden von einem auf den anderen Tag dicht. Damit war das Kapitel Selbständigkeit erledigt, und ich mußte Privatkonkurs anmelden. 2002 bewarb ich mich bei der Hel-Wacht als Revierfahrer, wurde aber als Kontrolleur eingestellt. Schließlich übernahm ich die Kontrollabteilung in leitender Funktion, und inzwischen bekleide ich die Position des Personalchefs der Hel-Wacht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich meinen Beruf mit Freude ausübe, bin ich auch erfolgreich. Die Kunden spüren, ob ich mit Herz und Seele zu unserem Unternehmen und zu unseren Dienstleistungen stehe. Natürlich braucht man finanzielle Mittel, aber viel Geld zu verdienen ist an sich noch kein Zeichen des Erfolges. Dazu gehören noch der Spaß am Job und ein erfülltes Privatleben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, wobei der Ausdruck „glücklich und zufrieden" eher zutrifft. Ich lernte im Zuge meiner Reisen und Urlaube viele Länder kennen, wo die Menschen in unglaublicher Bescheidenheit leben. Und ich bin dankbar, in einem Land wie Österreich so viele Möglichkeiten zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wenn ich eine Aufgabe sehe, nehme ich sie wahr. Ich bin zwar Personalchef, mache aber trotzdem Arbeiten, die ich gar nicht erledigen müßte, und bin für meine Leute Tag und Nacht erreichbar. Außerdem absolviere ich ständig Aus- und Weiterbildungen, weil ich permanentes Lernen für sehr wichtig erachte. Ich bin ein aktiver und ehrgeiziger Mensch, schon als Magier trainierte ich meine Fingerfertigkeit täglich. Ich frage nicht, was das Unternehmen für mich tun kann, sondern was ich für das Unternehmen tun kann. Mein Wissensdurst und Tatendrang machen sicher mindestens 50 Prozent meines Erfolges aus. Ich interessiere mich für die Welt, ich informiere mich und stelle auch vieles in Frage. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Herausforderungen sind das Salz in der Suppe des beruflichen Alltags. Ich gehe auf sie zu und nehme sie an. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Jede meiner Entscheidungen war im Endeffekt richtig und erfolgreich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich wuchs in einem Internat auf und hatte dort einen sehr gebildeten Erzieher mit einer interessanten Lebensgeschichte. Mit ihm saßen wir oft bis tief in die Nacht und diskutierten über alle möglichen Aspekte des Lebens. Das hat mich sicher positiv geprägt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Um Mitarbeiter motivieren zu können, muß man selbst motiviert sein und als gutes Beispiel vorangehen. Darüber hinaus muß ein Mitarbeiter natürlich ein gewisses Maß an Eigenmotivation mitbringen. Wer in unserer Branche nicht mit Spaß bei der Sache ist, sollte sich einen anderen Job suchen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke, als hundertprozentig korrekter Mensch, der seine Linie beinhart und konsequent verfolgt. Als Personalchef muß man leider auch manchmal unpopuläre Entscheidungen treffen und verantworten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es gibt nur ein Leben, daher trenne ich auch nicht zwischen Beruf und Privatleben. Alles greift ineinander über. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Lebe und arbeite bewußt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Keine - ich habe mir nie konkrete Ziele gesteckt. Die Karriere ergibt sich automatisch, wenn man mit Freude bei der Sache ist und Einsatz zeigt. Man darf sich für nichts zu schade sein. Derzeit bin ich bei der Hel-Wacht glücklich, aber trotzdem schließe ich eine berufliche Veränderung in der Zukunft nicht aus. **Ihr Lebensmotto?** Lebe jeden Tag, als wäre es dein letzter.

✱ Böhmdorfer Dieter Dr.



● Zur Person

Beruf: Rechtsanwalt. **Funktion:** Kanzleiinhaber. Tätig bei: Dr. Dieter Böhmdorfer Rechtsanwalt GmbH., 1040 Wien, Gußhausstraße 6. Geboren - Datum, Ort: 11. Mai 1943, Trautenau (Trutnov)/ Böhmen. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Silvia. Kinder: Florian, Georg, Christoph und Andreas. Eltern: Dr. Viktor und Dr. Elfriede. Schöpferische Akte: Musterverträge für alle geschäftlichen Vorgänge (WEKA-Verlag). Ehrungen: Großes Goldenes Ehrenzeichen am Bande. Hobbies: Segelfliegen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seit September 2005 Mitglied des Aufsichtsrates der Österreichischen Bundesbahnen Holding AG und dreier Tochtergesellschaften.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Obwohl mein ursprünglicher Berufswunsch zum Bauingenieur tendierte, studierte ich nach der Matura Rechtswissenschaften an der Universität Wien. Ich promovierte 1967 und absolvierte anschließend das obligatorische Gerichtsjahr. Wesentliche Erfahrungen während meiner Konzipientenzeit vermochte ich bei dem späteren Bundesminister Dr. Ofner sowie bei dem namhaften Anwalt Dr. Leutgeb zu

sammeln. Seit Dezember 1973 bin ich als Rechtsanwalt in Wien eingetragen und selbständig tätig. Zum damaligen Zeitpunkt war ich bereits Vater zweier Kinder, aber trotz kaum vorhandenen Startkapitals empfand ich keinerlei Existenzängste. Der Klientenzulauf erfolgte ausschließlich aufgrund meiner Tätigkeit und daraus folgender Empfehlungen, gesellschaftliche Akquisition wurde von mir nicht praktiziert. Ein gewisses Manko sehe ich in dem Umstand, daß ich meine gesamte Ausbildung in Österreich absolviert habe, heutzutage stellen Auslandserfahrungen bereits eine Art Bildungsstandard dar. Eine wichtige Begegnung in meinem Leben war das Zusammentreffen mit Dr. Haider, der mir bereits während seiner Studienzeit als außerordentlich fähige und talentierte Persönlichkeit auffiel. Als es im Zuge einer erfolgten Beleidigung zu einer Klage gegen Dr. Bruno Kreisky kam, nahm ich das Angebot zur Verteidigung an und vermochte diesen für mich persönlich sehr interessanten Prozeß zu gewinnen. Das damit verbundene Fachgebiet des Medienrechts avancierte im Zuge weiterer Verhandlungen zu einem meiner Spezialgebiete. In diesem Zusammenhang konnte ich 95 Prozent der Prozesse erfolgreich abschließen, wobei auch Präzedenzfälle geschaffen wurden. So verlor der Journalist Alfred Worm von „profil" einen Prozeß gegen Dr. Haider, worin er Beschuldigungen bezüglich der Zahlung von Schweigegeldern vorgebracht hatte. Aufgrund des hohen Ausmaßes der mit diesen Fällen verbundenen Aversion und Anfeindung durch die Presse versuchte ich, mich in Folge mehr im Hintergrund zu halten. Als im Jahr 2000 mein Vorgänger im Justizministerium erkrankte, war dringender Bedarf an einem Nachfolger gegeben - in diesem Zusammenhang kam Dr. Jörg Haider auf meine Person zu sprechen. Ich rechnete zum damaligen Zeitpunkt mit einer Aufgabe im Kuratorium des ORF und entschied mich sozusagen über Nacht, dem Ruf ins Justizministerium zu folgen. Gleichzeitig verkaufte ich auch meine Kanzlei. Im Zuge meiner politischen Tätigkeit bekam ich deutlich den Groll der Journalisten zu spüren, den ich mir aufgrund von hart geführten medienrechtlichen Prozessen zugezogen hatte, aber auch deren Respekt, den ich mir durch meine faire Verhandlungsführung erworben hatte. Nachdem ich zu Beginn meiner politischen Karriere über sehr wenig Erfahrungen im Bereich der Politik verfügte, bestand diesbezüglich eine starke Lernbereitschaft, wobei ich ausgezeichnetes Fachwissen im Bereich meines Ressorts für wesentlich wichtiger hielt als politische Referenzen. Ich war bis Juni 2004 Bundesminister für Justiz und bis September 2005 Mitglied des Nationalrates. Seit meinem Rückzug aus der Politik bin ich wieder als Anwalt mit eigener Kanzlei tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg manifestiert sich in dem Beitrag, den man zu seinem persönlichen Wohlbefinden im Zuge der eigenen Lebensführung beisteuert. Sehen Sie sich als erfolgreich? Erfolg stellt für mich einen dehnbaren Begriff dar, wobei mein Werdegang als Rechtsanwalt mehr von eigenen Leistungen geprägt war als meine Ernennung zum Minister, bei der Zufälligkeiten durchaus eine Rolle spielten. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Im Zuge meiner beruflichen Tätigkeit vermochte ich geschickt die Balance zwischen finanziellen und fachlichen Interessen zu wahren, denn primär übe ich den Anwaltsberuf aus Liebe zum Beruf und nicht des Geldes wegen aus - was man gern macht, macht man gut. Das ist die Grundlage jeden Erfolges. Außerdem bin ich stets mit hohem Engagement bei der Sache, insofern muß ich mich oft davor hüten, mich nicht zu sehr mit den Klienteninteressen zu identifizieren. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? In schwierigen Situationen plane ich immer sehr genau voraus, nach dem Motto „Ein schlechter Plan ist besser als keiner", denn dieser muß ohnehin immer wieder auf seine Richtigkeit und Effizienz überprüft und korrigiert werden. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? In erster Linie war natürlich meine Frau enorm beeinflussend für mich. Im politischen Bereich war es Dr. Jörg Haider, der mir imponierte, weil er das bis zum Stillstand festgefahrene österreichische System nahezu mit alleiniger Kraft aufbrach. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Neben dem Goldenen Ehrenzeichen am Bande erhielt ich die höchste Auszeichnung, welche die Rechtsanwaltskammer zu vergeben hat. Auch bei meinen internationalen Besuchen als Politiker erhielt ich einige Auszeichnungen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Der nicht verkraftbare Zuwachs an jungen Anwälten ist ein großes Problem. Es gibt keine Zugangsbeschränkung wie zum Beispiel bei Notaren; jeder, der die nicht allzu strenge Anwaltsprüfung besteht, kann sich als Rechtsanwalt selbständig machen. Durch die Internationalisierung der Kanzleien und die damit verbundene Spezialisierung der jungen Anwälte geht das ursprüngliche Berufsbild unseres Standes verloren. Eine Fachkraft für ein bestimmtes Rechtsgebiet ist noch lange kein Anwalt. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich glaube, fast etwas zu energisch und zu durchschlagskräftig. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Den Erfolg, den ich jetzt habe, schreibe ich zu einem Gutteil meinen sehr tüchtigen Mitarbeitern zu. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich studiere keine Lebensläufe oder Zeugnisse. Wer mir als geeignet erscheint, bekommt seine Chance, verliert sie aber auch sehr schnell, wenn die Zusammenarbeit nicht funktioniert. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Möglicherweise sollte ich mehr loben, aber die beste Motivation ist es, wenn sich durch gemeinsame Arbeit der Erfolg einstellt. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind - neben einigen anderen Bereichen - sehr stark im Wirtschaftsrecht, allgemeinen Strafrecht und Wirtschaftsstrafrecht engagiert. Unsere Stärke ist es, rücksichtslos im positiven Sinne für die Klienten da zu sein und weiter zu kämpfen, wo andere schon aufgeben. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich rate jungen Menschen, sich nicht von der älteren Generation beeinflussen zu lassen. Ihr Lebensmotto? Ich lebe vom Erfolg und nicht von der Erklärung des Mißerfolges, denn wenn man wirklich ein Ziel vor Augen hat, gibt es immer einen legalen Weg, dieses Ziel zu erreichen.

✶ Boller Brigitta Dr.

„Es soll jeder in seiner Mitte ruhen, denn alles, was mit „zu" beginnt, ist schlecht!"

● Zur Person

Beruf: Fachärztin für Radiologie und Ultraschallsonographie. Funktion: Vorstand des Röntgeninstitutes am Krankenhaus St. Elisabeth, 1030 Wien. Geboren - Datum, Ort: 23. Juli 1942, Wien. Kinder: Nikolaus (1983) und Alexandra (1986). Eltern: Prof. Dr. Reinhold und Gertrude. Hobbies: Hunde sowie Tiere aller Art, Blumen, Musik und Malen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gerichtlich beeidete Sachverständige. Wissenschaftliche Tätigkeit: Funktionelle Pathologie des muskulären Beckens und seiner Organe (Lehrbuch auf CD 2007), monatliche Workshops im KH St. Elisabeth über Outlet Obstruction Syndrome, Diagnose und konservative sowie chirurgische Behandlung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte das Studium der Medizin an der Universität Wien, wobei ich drei Auslandssemester in New York verbrachte. Nach meiner Promotion war ich zunächst an der Universitätsklinik Wien in den Bereichen Strahlentherapie und Onkologie tätig,

bevor ich meine Facharztausbildung an der Abteilung für Kinderradiologie absolvierte. Ich erhielt ein Stipendium für besondere Ausbildung in der Kinderradiologie am Krankenhaus Eppendorf in Hamburg (Prof Dr A Lassrich) In weiterer Folge fungierte ich als Leiterin der Röntgenabteilung des St Anna Kinderspitals in Wien Nach Übernahme des St Anna Kinderspitals durch einen neuen Chef, Prof Dr N Gardner - den ich überaus schätze und bewundere -, wurde das Kinderspital in eine Tumorklinik umgewandelt. Nachdem ausschließlich mit Kinderonkologie gearbeitet wurde, ich dies jedoch seelisch nicht ertragen konnte, wechselte ich in ein Gemeindespital (Sophienspital) der Stadt Wien. 1982 erfolgte meine Heirat, 1983 und 1986 die Geburten meiner beiden Kinder Meine Ordination, die ich bereits 1979 eroffnet hatte, führte ich die ganze Zeit weiter Nach der Kinderpause war ich kurze Zeit in einem Ambulatorium der Wiener Gebietskrankenkasse tätig und wechselte von dort 1990 als Vorstand der Röntgenabteilung an das Krankenhaus St Elisabeth, 1030 Wien Meine Schwerpunkte umfassen die Bereiche Strumadiagnostik, Mammadiagnostik, Abdominaldiagnostik und Dynamische Pelvikographie (Funktionsdiagnostik des Beckenbodens und der Beckenorgane). Auf diesem Gebiet arbeite ich mit dem weltbekannten Chirurgen Prof. Dr Antonio Longo aus Palermo zusammen, der eine nahezu schmerzfreie und komplikationslose Hämorrhoiden-Operationsmethode entwickelte und zusätzlich eine Operationsmethode gegen eine bestimmte Art der Entleerungsstörung (Verstopfung) Diese Operationsmethode erforderte eine genaue Erforschung der Pathophysiologie des Beckenbodens und seiner Organe In acht Jahren führte ich 3 600 Dynamische Pelvikographien selbst durch, führte zusätzlich sowohl in Europa als auch in Amerika Untersuchungen durch und verfüge daher über große Erfahrung auf diesem Gebiet Aus diesem Grund habe ich auch beschlossen, eine Lehr-CD herauszubringen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? In meinem Beruf bedeutet Erfolg für mich, den Patienten helfen zu können, neue Ideen zu entwickeln und diese auch voranzubringen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin überzeugt, daß ich gute Arbeit leiste - das ist für mich selbstverständlich Ich mache mir jedoch keine Gedanken darüber, ob ich erfolgreich bin Möglicherweise habe ich auch Schwierigkeiten, Lob und Erfolg anzunehmen Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wie bereits erwähnt, bin ich nicht davon überzeugt, erfolgreich zu sein, für meine berufliche Laufbahn waren große Vorbilder, Fleiß, Beharrlichkeit, Verläßlichkeit, Disziplin, Liebe zu den Patienten und gute Mitarbeiter ausschlaggebend Auch hatte ich hervorragende menschliche und medizinische Vorbilder, mit denen ich zusammenarbeiten durfte Ich arbeite ordentlich, gewissenhaft und behandle meine Patienten menschlich. Die Basis für den Erfolg sind die Liebe und das Interesse zum Beruf sowie die Liebe zu den Patienten Ist es für Sie als Frau in der Medizin schwieriger, erfolgreich zu sein? Wir müssen sicher doppelt so viel arbeiten wie männliche Kollegen und permanent unser Wissen und Konnen unter Beweis stellen Der Geschlechterkampf tobt nach wie vor in allen Berufen, jedoch insbesondere auch in der Medizin Ärzte, die ihre weiblichen Kolleginnen nicht für voll nehmen, ignoriert man am besten, denn eine sinnvolle Diskussion ist im allgemeinen nicht möglich Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Ich bin ein absoluter Einzelgänger und gehe meinen Weg alleine Man kann von den Kollegen sehr viel lernen, es käme mir jedoch nicht in den Sinn, jemanden nachzuahmen. Man kann eine Methode übernehmen, weiter ausarbeiten, Stellung dazu nehmen, aber man sollte Menschen und/oder ihren Beruf nicht imitieren Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Als erstes würde ich meinen Vater erwähnen, der ein sehr berühmter Internist der Nachkriegsperiode war und die I Medizinische Abteilung am AKH mit 250 Betten leitete, die erste große Diabetikerstation ins Leben rief und den ersten gastroenterologischen Atlas als Abschiedsgeschenk der Kunst an die Technik veröffentlichte - denn zu seiner Zeit gab es noch keine Fotografie Alle seine endoskopischen Abbildungen wurden gemalt Er hat weitere acht Bücher in mehreren Auflagen herausgebracht und sehr viele Arbeiten über die verschiedensten Themen geschrieben Er hat nicht nur in der Medizin, sondern auch auf anderen Gebieten zahlreiche Verdienste erworben. Sicherlich war das Aufwachsen mit einem genialen Mediziner für mich richtungsweisend Ich hatte aber später auch Vorgesetzte und Freunde, die mein Leben prägten. Prof Dr Georg Salem, ein guter Freund meines Vaters, hat mir nach dessen Tod und nach einem schweren Unfall sehr geholfen, mich viele Male operiert und sich in ganz besonders liebenswerter Weise darum gekümmert, daß ich meinen persönlichen und medizinischen Lebensweg weitergehen konnte Einige meiner Chefs, die in mir einen tiefen menschlichen und medizinischen Eindruck hinterlassen haben, möchte ich hier namentlich erwähnen Das war Prof Lassrich, Chef der Kinderradiologie in Hamburg, Prof. Krepler, Chef des St Anna Kinderspitals, der ein unglaublich menschlicher und allseits wissender Kinderarzt auch auf dem Gebiet der Kinderradiologie war, und von dem ich sehr viel gelernt habe Einer meiner Chefs, Prof Dr Erich Deimer, hat mich in die Interventionelle Radiologie eingeführt Viele andere meiner Lehrer haben mich geprägt, es würde jedoch zu weit führen, sie alle namentlich zu erwähnen Ein besonderer medizinischer und menschlicher Freund ist seit vielen Jahren Herr Doz Dr Martin Glockler, Chef der Chirurgischen Abteilung des KH St Elisabeth, der es mir seit vielen Jahren möglich macht, an der chirurgischen Intervention teilzuhaben, was eine unglaubliche Erweiterung und Bereicherung der radiologischen Diagnostik bedeutet Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Patienten, die sich freuen, mich zu sehen, oder die ihre Dankbarkeit mit lieben Worten ausdrücken, sind meine schönste Anerkennung. Ein besonders rührendes Erlebnis hatte ich mit einer Dame, die zu mir kam und sagte, daß sie vor 26 Jahren bei mir famuliert hat und dies eine der schönsten Zeit ihres Lebens war Ich hätte ihr so viel Menschlichkeit vermittelt, was sie nie vergessen hat Sie arbeitete in Wiesbaden und nützte einen Wienaufenthalt, um mich persönlich zu besuchen Das war Freude und Anerkennung pur Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ich beschäftige seit einigen Jahren zwei junge, sehr begabte Kollegen, die mit mir mitgewachsen sind und mit sehr viel Einsatz und Liebe zum Beruf viele meiner Ideen verwirklichen Die beiden Kollegen, Dr. Oleh Babyak und Volodymyr Denysenko, hat mir wirklich der liebe Gott geschickt Wir arbeiten auf engstem Raum zusammen, und es gibt nie eine Mißstimmung Ohne diese beiden Kollegen könnte ich meine wissenschaftliche Arbeit nicht auf diesem hohen Niveau betreiben Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Es ist mir bisher gut gelungen, nach einem ausgefüllten Arbeitstag trotzdem viel Zeit mit meinen Kindern zu verbringen, welche es mir von Herzen danken Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Weiterbildung passiert täglich Schon im Umgang mit den Patienten und deren Krankheitsgeschichten lerne ich immer wieder neue Dinge dazu Ich lese regelmäßig Fachliteratur aus verschiedensten Fachgebieten und besuche Veranstaltungen, die mich interessieren Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Unabhängig von jedem Beruf kann ich den jungen Menschen nur zu Disziplin, Fleiß und Menschlichkeit sowie Ehrlichkeit raten Es ist dies zwar nicht der leichteste Weg, sondern der Weg, der zum ehrlichen Erfolg führt Eine Binsenweisheit zum Weitergeben. Es soll jeder in seiner Mitte ruhen, denn alles, was mit „zu" beginnt, ist schlecht! Zum Beispiel: zu süß, zu sauer, zu dick, zu dünn, zu groß, zu klein, zu fleißig, zu wenig fleißig, zu liebevoll, zu wenig liebevoll, etc.

✱ Börner Daniel Ulrich

● Zur Person

Beruf Tischlermeister Funktion Eigentümer Tätig bei Tischlerei Daniel Bömer, 8020 Graz, Lagergasse 80a Geboren - Datum, Ort 30 Juni, Mun bei Bem Familienstand: Verheiratet mit Dr. Anna Maria, geborene Schmidt. Kinder: Elena Camilla (1995), Lilli Marlene (1998) und Rosa Anna (2000) Hobbies Lesen, Wandem, Snowboarden Sonstige geschäftliche Tätigkeiten Network Marketing für ein emährungsergänzendes Getränk, Entwicklung von Applikationen für Biocomputer

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der klassischen Lehre zum Bau- und Möbeltischler in einer kleinen Tischlerei in Attnang-Puchheim leistete ich 1987 meinen Zivildienst als Sanitäter beim Roten Kreuz ab Erste Berufspraxis sammelte ich bei einer Bau- und Möbeltischlerei sowie einer Montagetischlerei in Linz, wo ich exklusive Küchen montierte und in diesem Zusammenhang viel Erfahrung sammelte. Im Jahr 1990 trat der Stiefvater eines ehemaligen Schulfreundes mit dem Vorschlag an mich heran, eines seiner Untemehmen, Pronto Türen, zu übemehmen, einen Türenfachbetrieb, mit dem Hauptbetätigungsfeld Türenrenovierung. Somit machte ich bereits in jungen Jahren meine ersten Erfahrungen mit diversen Ämtern und Behörden. Es war zu dieser Zeit in vielen Belangen nicht so einfach wie heute, sich selbständig zu machen. So wurde mir auferlegt, innerhalb von zwei Jahren die Meisterprüfung und die Unternehmerprülung nachzuholen. Diese zusätzlichen Lasten wurden mir zu groß, ich zog mich vorläufig aus der Selbständigkeit zurück und löste das damalige Unternehmen auf. Nach einer längeren Auszeit, die ich unter anderem in Neuseeland verbrachte, sammelte ich, wieder zurückgekehrt, weitere Erfahrungen als vermittelter Tischler über verschiedene Personalbereitstellungsfirmen im In- und Ausland Die Beziehung zu meiner Frau, die ich damals kennenlernte, brachte mich dazu, in Graz seßhaft zu werden Nach dem Besuch der HTBLA Ortweinplatz in Graz von 1994 bis 1996 war ich schließlich zur Untemehmensführung berechtigt Ich führte zunächst drei Jahre ein Planungs- und Produktentwicklungsbüro, im Jahr 2000 übernahm ich dann jene Tischlerwerkstätte, mit der ich heute noch aktiv bin Prägend war für mich der Kontakt zu Toshio Odate, dem Hauptverantwortlichen für die Verbreitung japanischer Handwerkskunst im Westen, den ich im Zuge eines Workshops kennenlemen durfte So kam es auch zu meiner Teilnahme am Internationalen Möbeldesign-Wettbewerb in Asahikawa 1996

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit dem Erreichten zufrieden zu sein Sehen sie sich als erfolgreich? Ja Wenn ich am Abend sehe, daß ich das erledigen oder schaffen konnte, was ich mir morgens vorgenommen habe, war es für mich ein erfolgreicher Tag Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meiner Meinung nach hängt die Entwicklung eines Menschen sehr eng mit der Kindheit zusammen. Ich durfte eine sehr glückliche Kindheit genießen und sehe vor allem dieses Glück als Grundstein meines Erfolges. Grundsätzlich sehe ich sogenannte Probleme als Aufgabenstellungen, was den nötigen Lösungsansatz erleichtert Meine Auftraggeber werden von mir in den Entstehungsprozeß eingebunden, da ein Objekt sich sehr stark während der Entstehung selbst entwickelt In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Der Schritt, im Jahr 2000 die Werkstätte zu übernehmen und dadurch das Erreichen aller damit verbundenen Freiheiten, war eine sehr wichtige Entscheidung Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Eine Mischung aus beidem, man muß jedoch schon seine eigene Linie kreieren Vieles ergibt sich natürlich aus den Wünschen des Kunden und der Machbarkeit. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein damaliger Lehrmeister prägte mich insofem, als ich bei ihm lemte, mit den Mitteln zu arbeiten, die ich zur Verfügung hatte Das war ein wichtiger Prozeß, denn es führte in der Folge dazu, daß ich grundsatzlich fast alles als machbar einstufe Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Anerkennung erfahre ich primär durch die Freude am fertigen Produkt, die ich an meinen Kunden erkennen kann, wenn sie es übernehmen, die auch durch die Einbeziehung ihrer Person in die Entwicklung entsteht. Es ist bei mir sehr oft der Fall, daß sie als Kunden kommen und als Freund gehen Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel liegt darin, mein Unternehmen weiterhin erfolgreich zu führen und mir vor allem meine innere Zufriedenheit, die ich durch die Verwirklichung meiner Ideen erlange, aufrechtzuerhalten

✱ Borns Rainer Dr.

● Zur Person

Beruf Jurist. Funktion Vorstandsdirektor, Mitglied des Vorstandes Tatig bei Österreichischer Genossenschaftsverband, 1013 Wien, Löwelstraße 14 Geboren - Datum, Ort 7 August 1970, Mistelbach an der Zaya. Familienstand Verheiratet mit Birgit. Schöpferische Akte Das Österreichische Bankenrecht Systematische Darstellung des BWG, Schulze-Delitzsch-Schriftenreihe Band 20, R. Borns, H. Hofinger Der Genossenschaftsverbund Die Alternative zum Konzem, Schulze-Delitzsch-Schriftenreihe Band 22; sowie zahlreiche weitere Publikationen zum Bankrecht und Genossenschaftsrecht (Mitglied der Redaktionsleitung für die Fachzeitschrift „Die Gewerbliche Genossenschaft") Hobbies Bergsteigen, Schifahren, Laufen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Mitglied des Vorstandes bei der Volksbank Quadrat Bank AG, Geschaftsleiter der Spar- und Vorschußkasse der Angestellten der Wiener Stadtische Allgemeine Versicherung Aktiengesellschaft, Vorstandsvorsitzender der Schulze-Delitzsch Haftungsgenossenschaft, Aufsichtsrat der Volksbanken Beteiligungs GmbH, Aufsichtsrat des Allgemeinen Rechenzentrums, Präsident der Arbeitsgruppe Bankenrecht in der Europäischen Vereinigung der Genossenschaftsbanken in Brüssel, Präsident der Arbeitsgruppe International Training in CIBP Internationale Volksbankenvereinigung in Brüssel, Lektor für Genossenschaftswesen an der WU Wien, u v a

● Karriere

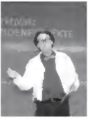
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1988 absolvierte ich an der Universität Wien das Diplom- und Doktoratsstudium der Rechtswissenschaften. Nach dem obligatorischen Gerichtsjahr war ich von 1993 bis 1995 als Assistent am Institut für Zivilrecht tätig, dann trat ich in den Österreichischen Genossenschaftsverband ein Dort

leitete ich die Abteilung Interessensvertretung im Vorstandsbereich Anwaltschaft, ehe ich im August 2001 in den Vorstand berufen wurde. Mit meiner Tätigkeit beim ÖGV sind zahlreiche zusätzliche Aufgaben verbunden - so bin ich Mitglied in diversen Aufsichts-, Verwaltungs- und Beiräten im Volksbankenverbund, sowie Seminarleiter und Vortragender im Rahmen der Volksbankenakademie. Der Österreichische Genossenschaftsverband ist die gesetzliche Interessensvertretung, gesetzlicher Prüfungsverband und zuständig für Beratung und Betreuung der ÖVAG, von 67 Volksbanken und rund 100 Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften, in denen etwa 20.000 Unternehmer Österreichs Mitglied sind. Im Jänner 2006 erfolgte die Gründung des eigenen Emissionsinstitutes Volksbank Quadrat Bank AG, wo ich ebenfalls Mitglied des Vorstandes bin. Außerdem übernahm ich 2006 auch die Präsidentschaft einer Arbeitsgruppe der Internationalen Volksbankenvereinigung in Brüssel, wo wir versuchen, die Europäisierung im Bankgeschäft auch auf Managementebene nachzuvollziehen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Nachhaltiger Erfolg ist nur möglich, wenn man berufliche und persönliche, familiäre Ziele unter einen Hut bringt. Private Ausgeglichenheit ist notwendig, um auch im Beruf Erfolg zu haben und dort seine Vorstellungen und Ziele umsetzen zu können. Sehen Sie sich als erfolgreich? Das sollten zwar andere beurteilen, aber ich glaube, daß ich mich im Rahmen der klassischen Erfolgsdefinitionen durchaus als erfolgreich sehen darf. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Eine gewisse Nachhaltigkeit und Konstanz in meiner Tätigkeit ist die Basis für meinen Erfolg. Ich verfolge meine Ziele diszipliniert und konsequent, wobei ich aber mich und meine Arbeit immer wieder hinterfrage. Selbstreflexion halte ich für unumgänglich, um sich persönlich und beruflich weiterzuentwickeln. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Eltern waren schon dahinter, daß ich das Studium konsequent durchziehe, ließen mir aber auch die notwendigen Freiheiten. Während des Juridicums hatte ich einen Professor, der mich durch seine Genauigkeit und seinen Umgang mit der deutschen Sprache prägte. Gute Rhetorik ist im Wirtschaftsleben ein wichtiger Punkt, der mir auch im Zuge meiner Vortrags- und Publikationstätigkeit zugute kommt. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Der Wettbewerb der Geschäftsmodelle im Bankbereich führt zu Problemen, weil das Genossenschaftsmodell von internationalen Großbanken fälschlicherweise als wettbewerbsverzerrend angegriffen wird. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ich kann nur mit meinen Mitarbeitern, mit meinem Team erfolgreich sein. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Die fachliche Qualifikation vorausgesetzt, stelle ich an einen Bewerber dieselben Ansprüche wie an mich selbst: Nachhaltigkeit, rhetorische Offenheit, Konsequenz, Zielstrebigkeit sowie die Fähigkeit, zuzuhören und auf andere Menschen einzugehen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich versuche die Mitarbeiter von meinen persönlichen Vorstellungen zu begeistern. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Durch meine zahlreichen Funktionen und Tätigkeiten bin ich beruflich natürlich stark gefordert. Ich habe aber eine sehr verständnisvolle Frau und versuche, die verbleibende Freizeit besonders intensiv mit der Familie und den Kindern zu verbringen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Grundsätzlich zuwenig, weil aufgrund des Alltagsgeschäftes meist keine Zeit bleibt. Dennoch absolviere ich ab und zu mit unseren Geschäftsleitern entsprechende Seminare und Fortbildungsveranstaltungen - meist in Verbindung mit Freizeitaktivitäten wie Bergsteigen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Das Rüstzeug für beruflichen Erfolg wird durch eine gute Ausbildung erworben, dann sollte man sich ein Umfeld schaffen, wo man mit vielen Menschen in Kontakt kommt und offen auf sie zugehen kann. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich versuche, meine Wertvorstellungen an unsere Kinder weiterzugeben. Ein harmonisches und zufriedenes Familienleben bedeutet mir sehr viel. Beruflich bin ich ja bereits in zahlreichen Führungspositionen tätig, daher ist es hier mein Ziel, bei den Mitarbeitern Begeisterung zu wecken und sie zu mehr Selbstvertrauen zu ermuntern.

✶ Bottazzi Mario Mag.



Zur Person

Beruf: Kreativer Performer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Die SemiNarren, unternehmen's Beratung! GmbH., 1190 Wien, Sieveringer Straße 72. Geboren - Datum, Ort: 10. Februar 1950, Harvington/England. Familienstand: Verheiratet mit Anneliese. Kinder: Nicole (1974). Eltern: Ilse und Gino. Schöpferische Akte: You and Me (Englisch-Lehrbuch, Langenscheidt), diverse Tonträger. Mitgliedschaften: „Es würde mir nicht im Traum einfallen, einem Klub beizutreten, der bereit wäre, jemanden wie mich als Mitglied aufzunehmen." (Groucho Marx) Hobbies: Bach am Piano spielen, Wandern, Lesen, Fernsehen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Werbekonzepte.

Karriere

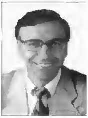
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Als Kind einer Wienerin und eines Italieners wuchs ich in England auf. Meine Eltern waren zwar einfache Arbeiter, aber auch kreativ begabt und künstlerisch interessiert. Mit 13 Jahren kam ich von England nach Österreich und mußte einen sehr raschen Integrationsprozeß durchmachen. Das war für mich aber keine Schwierigkeit, wie sich schon an den schulischen Leistungen zeigte - in England war ich ein fauler, in Wien ein fleißiger und guter Schüler. Diese Umstellung auf ein neues Land, eine andere Sprache und Kultur, war für mich ein richtiger Ansporn. Aufgrund meiner guten Sprachkenntnisse in Deutsch, Englisch und teilweise auch Italienisch begann ich nach der Matura ein Dolmetschstudium, das ich aber nicht abschloß. Da ich auch Klavier spielte, entwickelte sich aus dem Mix von Musik und Sprachtalent eine Profession, die ich als Wortmusiker bezeichnen würde. Ich kann Inhalte gut versinnbildlichen. 1972 entdeckte ich eine Anzeige, in der das Theater an der Wien für das Musical „Mayflower" junge Sänger und Tänzer suchte. Ich bewarb mich und wurde engagiert, so wurde ich musikalischer Schauspieler und wirkte in zahlreichen Musicals mit. Anfang der achtziger Jahre rief mich Thomas Spitzer, Gitarrist der EAV, Ersten Allgemeinen Verunsicherung, an. Diese Band, die sich ja durch die Verbindung von Musik, Schauspiel und Kabarett auszeichnet, war auf der Suche nach einem neuen Talent. So wurde ich zum lustigen Keyboarder der EAV. Es war eine wunderschöne Zeit, und wir feierten tolle Erfolge, aber 1990 hatte ich genug. Bei jeder Vorbereitung einer neuen Tour sträubte sich etwas in mir, und auch das gewisse Maß an professioneller Selbstverleugnung funktionierte nicht mehr. Ich zog also einen Schlußstrich unter das Kapitel EAV. Diesen Schritt habe ich auch nie bereut. Ich könnte mir nicht vorstellen, so wie meine damaligen Kollegen mit Mitte 50 vor den Kids auf der Bühne den Kasperl zu geben. Bei der Tournee „100 Jahre EAV" im Jahr 2005, zu deren Mitwirkung ich eingeladen war, hätte ich zwar als einmalige Ausnahme mitgemacht, mußte aber aus Zeitgründen absagen. Nach meinem

Ausstieg 1990 wuchs ich in den Bereich Lehrerfortbildung hinein, da es mir auch immer großen Spaß machte, anderen etwas beizubringen und Musik einzustudieren. Ich verfüge über eine breite Palette an Fähigkeiten und bin ebenso Frontmann wie der Mann im Hintergrund. In Hessen leitete ich dann ein großes Chorprojekt mit 60 Schülern, bei dem ich mein Wissen aber auch an die Lehrer weitergab. Das machte mir großen Spaß, und so war ich bis 1999 in der Lehrerfortbildung tätig, und zwar im gesamten deutschsprachigen Raum in Deutsch, Englisch und Musik. Neben diesen pädagogischen Projekten bewegte ich mich auch in der Werbebranche. 1999 traf ich zufällig Mag. Bernhard Widhalm, der damals Personalentwickler bei Zielpunkt war. Wir arbeiteten bei einigen Projekten zusammen, wälzten Ideen und so entstand 2000 die Firma „die SemiNarren". Mit diesem Unternehmen bieten wir für Firmenevents die emotionale Basis und den Geist, der die gewünschten Inhalte umsetzt. Im Gegensatz zu den üblichen, faden Technokratenpredigten bauen wir bei solchen Veranstaltungen eine Brücke zwischen Wirtschaft und Kunst.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Genug Zeit zu haben für sich selbst und den Partner, genug Geld zu haben für ein angenehmes Leben - das fällt mir spontan dazu ein. Erfolg ist die Freiheit, das zu tun, was man tun möchte. Früher bei der EAV war ich nur auftretender Künstler, und der Erfolg zeigte sich in Form von Applaus, ausverkauften Konzerthallen und Hitparadenplazierungen. Inzwischen bin ich ruhiger und mehr in Konzept und Regie eingebunden. Ich empfinde es heute auch als Erfolg, wenn ich nach einer gelungenen Veranstaltung mit den SemiNarren mit den Kunden bei einem Bier zusammensitze. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe meinen Werdegang nie gestaltet, ich bin mein Werdegang durch mein Tun geworden. Laut Erich Fromm gibt es die Aspekte "Haben und Sein", ich würde noch das „Tun" hinzufügen. Ich kann ins kalte Wasser springen und schwimmen. Ich bin sprachbegabt und spreche erfolgreich die Sprache meines Mediums, meines Jobs. Und ich arbeite so viel wie nie in meinem Leben zuvor. Trotzdem bedeutet Erfolg für einen „Tun"-Menschen wie mich, manche Dinge auch lassen zu können. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Vorbilder sind Jimi Hendrix, Johann Sebastian Bach, Glenn Gould und Erich Fromm. Geprägt haben mich aber in erster Linie meine Eltern. Sie arbeiteten hart und waren in der Freizeit sehr kreativ. Das hat sicherlich meine künstlerische Ader geweckt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Kunden briefen, wir liefern und setzen um. Wir schaffen es, Dinge zusammenzufassen und sie kurzweiliger zu machen. Wir verfügen über viel Erfahrung, sind trotzdem lernfähig und immer gut vorbereitet. Wir sehen uns als Dienstleistungskünstler, bieten humorvolle Unterstützung bei der Mitarbeitermotivation, Visualisierung von wunden Punkten und Stärken, bringen Farbe in graue Theorie und neue Impulse für die Unternehmensstruktur der Auftraggeber. Zu unseren Kunden gehören Unternehmen wie McDonalds, Billa, dm, ÖBB, Siemens, Volksbank und viele andere. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** In meiner Branche zählen Talent und Kreativität. Entweder hast du ein stark ausgeprägtes Talent, oder du bist auf mehreren Gebieten überdurchschnittlich gut. In jedem Fall muß man sich Netzwerke aufbauen, um ins Geschäft zu kommen. Damit du an Kunden herankommst, mußt du imstande sein, deine Begabungen als Produkte zu sehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mit den SemiNarren weiter wachsen, die Umsätze steigern und unsere Aktivitäten in Deutschland weiter ausbauen. Dort sehe ich einen großen Wachstumsmarkt für Wirtschaftskabarett nach Maß, wie wir es bieten. **Ihr Lebensmotto?** Are you the water, or are you the wave?

★ Brandl Franz



● Zur Person

Beruf: Bankkaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Fortuna Werbung - Franz Brandl, 6135 Stans, Dornau 4. Geboren - Datum, Ort: 20. Dezember 1951, Schwaz. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Kinder: Florian (1975) und Elisabeth (1978). Eltern: Sidonie und Ludwig. Ehrungen: Ehrenzeichen der Stadt Schwaz. Mitgliedschaften: Kiwanis Club Schwaz, Turnerschaft Schwaz. Hobbies: Kochen, Wandern, Lesen, Garten

● Karriere

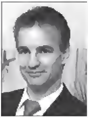
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde im Jahre 1976 zum Abteilungsleiter in der Sparkasse Schwaz ernannt. 1983 übernahm ich den Aufbau einer neuen Zweigstelle in Schwaz-Ost. Diese Filiale wurde komplett neu errichtet und erhielt einen neuen Kundenstock. 1992 übernahm ich die Marketingabteilung der Sparkasse Schwaz. Ich machte mich im Jahre 2002 aufgrund der beschränkten Aufstiegsmöglichkeiten in der Sparkasse mit der Werbeagentur selbständig. Ich setzte mir einen Zeitplan von fünf Jahren, in dem ich das Unternehmen abgesichert haben wollte, ein Ziel, das ich auch erreichen konnte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, ein gesetztes Ziel zu erreichen. Man muß dazu auch seine eigenen Grenzen kennen und versuchen, am Boden zu bleiben und mit dem Erreichten zufrieden zu sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Da ich mein Ziel, das Unternehmen innerhalb von fünf Jahren gut zu etablieren, erreichen konnte, sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Zielstrebigkeit war ausschlaggebend für den Erfolg. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Herausforderungen begegne ich mit Gelassenheit. Ich lebe nach dem Grundsatz, gesund die Pension zu erreichen. Wenn ich mich über Dinge, die ich nicht ändern kann, unnötig aufrege, macht sich schlägt sich das auch auf meine Gesundheit. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Da ich aus dem Bankwesen komme, habe ich Ahnung von Bilanzen und weiß daher stets über den genauen Status des Unternehmens bescheid. Mittlerweile zeigt unsere Tätigkeit Ergebnisse und greifbare Erfolge. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung für die Selbständigkeit war eine erfolgreiche. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** In unserem Metier ist Originalität wichtiger. Jeder Kunde hat eigene Vorstellungen, diese mit dem Machbaren in Einklang zu bringen, ist das Spannende an meiner Tätigkeit. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Da gibt es niemanden. Was ich erreichen konnte, geschah aus eigenem Antrieb. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Obwohl die Anzahl der Werbeagenturen ständig steigt, gibt es Arbeit für jeden, der seine Tätigkeit gut erledigt. Deshalb sehe ich eigentlich kein generelles Problem der Branche. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter sind sehr wichtig für meinen Erfolg. Bedingt durch den Umstand, Quereinsteiger zu sein, wußte ich natürlich nicht in allen Dingen bescheid. Dies betraf speziell den praktischen Bereich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich hatte das Glück, einen Mitarbeiter gewinnen zu können, der sich aktiv bei mir vorstellte. Der Zeitpunkt hierfür war damals perfekt gewählt. Berufliche Qualifikation

und eine angenehme Art sind Voraussetzungen für die Einstellung. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich glaube, meine Mitarbeiter gut zu entlohnen. Weiters biete ich soziale Zusatzleistungen, wie beispielsweise Essensmarken, an. Die Arbeitszeit kann relativ flexibel gestaltet werden. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Vielseitigkeit, Kreativität, die Gestaltung am Computer und eine korrekte Ausführung der Entwürfe sind unsere Stärken. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich pflege ein kollegiales Verhältnis zur Konkurrenz. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? An den Wochenenden vermeide ich berufliche Tätigkeiten und widme mich meiner Familie. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Jede Zeit hat ihre eigenen Strategien und Ansichten. Sich Ziele zu stecken und Werte zu haben, ist generell wichtig. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Gesundheit und Schuldenfreiheit sind meine Ziele. Ihr Lebensmotto? Sei zufrieden.

✱ Brandlmaier Horst Dr. MBA



● Zur Person

Funktion: Vorstand, Executive Director. Tätig bei: OeMAG Abwicklungsstelle für Ökostrom AG., 1090 Wien, Palais Liechtenstein, Alserbachstraße 14-18. Geboren - Datum, Ort: 14. Juni 1969, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Elke. Kinder: Sophie (2006). Eltern: Dr. Gernot und Mag. Waltraud. Hobbies: Mountainbiken, Fitneß, Laufen, Segelfliegen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vortragender am bfi für die Bilanzbuch-halterausbildung (1999 bis 2001), Lektor an der Fachhochschule für Bank- und Finanzwissenschaften in Wien (2001 bis 2005), Laienrichter am Landesgericht für Arbeit und Soziales, Zeichnungsbevollmächtigter beim Energy Community Secretariat (2005 bis 2007). Ehrenamtliche Tätigkeit als Vorstandsmitglied bei der Raiffeisenbank Wartberg/Krems reg. Gen. mbH (seit April 2005).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura im Sommer 1988 absolvierte ich meinen Präsenzdienst. Parallel zu Schulunterricht und Studium begann ich bei der Firma Wolf Systembau zu arbeiten. Ich studierte ab 1989 Betriebswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität in Graz, meine Schwerpunkte waren Finanz- und Rechnungswesen sowie Steuerrecht. 1994 schloß ich das Diplomstudium mit der Sponsion zum Magister ab. Anschließend arbeitete ich etwa ein Jahr bei einer Steuerberatungskanzlei in Linz. Danach wechselte ich zur KMPG Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft mbH und absolvierte berufsbegleitend mein Doktoratsstudium an der Universität Linz. Nach meiner Promotion folgte ich einem Angebot eines Tochterunternehmens des Erste-Bank-Konzerns und war dort als stellvertretender Leiter des Finanz- und Rechnungswesens tätig. In dieser Zeit absolvierte ich auch meine Steuerberaterprüfung, die dafür notwendigen Berufsanwärterjahre hatte ich bereits bei meinen vorigen Dienstgebern erworben. Im Herbst 2001 wechselte ich vom Bankgeschäft in die Energiewirtschaft zur damals gerade gegründeten Energie-Control GmbH. Meine Aufgabe als Leiter der Abteilung Rechnungswesen & Organisation war der Aufbau des Finanz- und Rechnungswesens, Controlling sowie Teilbereiche der Organisation. Im Jahr 2005 wurde mir die Prokura erteilt. Zusätzlich absolvierte ich in Form von Abendkursen mein MBA-Studium im Bereich Risikomanagement an der Fachhochschule für Bank- und Finanzwissenschaften. Während meiner beruflichen Tätigkeit in der Energie-Control GmbH habe ich gemeinsam mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit eine gemeinnützige Organisation zur Unterstützung der Südosteuropäischen Energiegemeinschaft aufgebaut, deren Aufgabe die Vorbereitung von nicht EU-Mitgliedern auf die Marktöffnung im Energiebereich und Marktintegration in die EU ist. Im November 2006 wurde mir die Position eines Vorstandes der OeMAG, Abwicklungsstelle für Ökostrom AG angeboten. Meine Geschäftsbereiche in diesem Unternehmen sind insbesondere Energiebewirtschaftung, Statistik, Finanz- und Rechnungswesen sowie IT.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich meine persönlichen Ziele erreiche, dafür Anerkennung erhalte - das sehe ich als Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Wenn ich auf meine bisherige Karriere und das Erreichte zurückblicke, glaube ich schon, daß man hier von Erfolg sprechen kann. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Hilfreich waren sicherlich Zähigkeit und Ausdauer. Natürlich ist es auch wichtig, sich Ziele zu setzen - man sollte sich aber nicht zu sehr darauf versteifen, sondern flexibel bleiben. Die Fähigkeit, sich schnell an geänderte Rahmenbedingungen anzupassen, ist ebenfalls sehr wichtig. Ich hätte vor einigen Jahren nie daran gedacht, daß ich eine Vorstandsposition in der Energiewirtschaft innehaben würde. Man benötigt sicher auch Glück und muß Chancen erkennen und zu nutzen wissen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Mit Elan! Ich versuche, Probleme und Herausforderungen so schnell wie möglich in den Griff zu bekommen bzw. sie direkt anzugehen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Dipl.-Ing. Walter Boltz holte mich 2001 zur Energie-Control. Als mein Chef hat er mir ermöglicht, daß ich mich entwickle und mir den entsprechenden Freiraum zugestanden. Weitere prägende Persönlichkeiten waren Dr. Bruno Zluwa, Sektionschef für Energie und Bergbau im BMWA, mit dem ich die Energy-Community aufgebaut habe und Dipl.-Ing. Hansjörg Tengg, der sich an meinen bisherigen Leistungen interessiert zeigte und mich schließlich zur OeMAG in den Vorstand holte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die Anerkennung bei der Energie-Control war gemessen an meiner Funktion eher gering, weil ich in erster Linie für interne Belange verantwortlich war. Bei der OeMAG erfahre ich mehr Anerkennung, wenngleich sie aufgrund meiner Position nur selten direkt ausgesprochen wird. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Sie spielen eine zentrale Rolle. Bei E-Control bildete ich sie sogar teilweise selbst aus. Aus zeitlichen Gründen setzte ich jetzt bei der OeMAG aber auf bereits ausgebildete Mitarbeiter. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Das Finanz- und Rechnungswesen ist ein sehr heikler Bereich, daher haben wir hier für die Aufnahme neuer Mitarbeiter ein eigenes Prüfungsverfahren entwickelt. Wie die Erfahrung gezeigt hat, darf man sich auf Lebensläufe und angebliche Kenntnisse nicht unbedingt verlassen. Ich achte in erster Linie auf das Fachwissen und dann natürlich auch auf die Sympathie. Jemand, der mir vielleicht nicht so sympathisch ist, aber dafür wirklich etwas voranbringt, ist aber mir trotzdem lieber als ein sympathischer Mensch, der nichts weiter bringt. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Indem ich ihnen verantwortungsvolle Tätigkeiten übertrage und Entwicklungsmöglichkeiten biete. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir agieren einerseits ähnlich wie ein Stromhändler, was den Ein- und Verkauf von Ökostroms betrifft, auf der anderen Seite sind wir aber auch Bilanzgruppenverantwortlicher für die Ökoenergie Bilanzgruppe. Wie verhalten

Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Die OeMAG hat eine Einzelkonzession und daher keine Konkurrenz. Unsere unmittelbare Aufsicht ist das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit. Daher haben wir de facto keine Mitbewerber. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Meine Position erfordert zurzeit verstärkten beruflichen Einsatz, wodurch das Privatleben etwas zurücksteht. Dank meiner verständnisvollen Partnerin ist es mir aber möglich, vollen Einsatz zu bringen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ein junger Berufseinsteiger sollte darauf achten, daß er auf irgendeinem Gebiet wirklich gut wird. Zupacken, anpacken, am Boden bleiben. Viele junge Leute heben sehr rasch ab, haben aber gleichzeitig keine Ahnung, wie sie ihre theoretische Ausbildung in der Praxis umsetzen sollen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Wir sind Teil einer sehr schnell wachsenden Unternehmensgruppe im Energiebereich, da gibt es noch einige große Herausforderungen, die uns erwarten und uns auch fordern werden. Ihr Lebensmotto? Mach das Beste aus dem, was Du hast.

✶ Brauer Arik

● Zur Person

Beruf: Maler, Musiker. Geboren - Datum, Ort: 4. Jänner 1929, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Naomi. Kinder: Timna (1961), Talia (1963) und Ruth (1972). Schöpferische Akte: Verschiedene Publikationen über die eigenen Werke, Märchenbücher für Kinder, „Zigeunerziege" (Kurzgeschichten), „Das Runde fliegt" (Sachbuch über persönlich Erlebtes), über 10 Schallplatten mit Musicals, Chansons und hebräischen Volksliedern. Ehrungen: Zwei goldene Schallplatten für „Arik Brauer". Hobbies: Sport, Alpinismus, Schifahren, Surfen, Reiten

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Unter den Nazis konnte ich nur bis zu meinem 13. Lebensjahr zur Schule gehen und mußte mir mein Allgemeinwissen anlesen, dabei geht mir heute manchmal etwas ab, obwohl ich sechs Sprachen spreche. 1945 begann ich mit 16 Jahren mein Studium an die Akademie der Bildenden Künste, und nach meiner Ausbildung reiste ich 1951 nach Paris, Algerien, Nordafrika und Israel, wo ich von 1958 bis 65 lebte. Karriere machte ich in Israel und Paris, wo ich meine erste erfolgreiche Ausstellung hatte. Mit einer Wanderausstellung (Wiener Schule des phantastischen Realismus), die von 1960 bis 1961 auf der ganzen Welt gezeigt wurde, wurden meine Werke bekannt. Seither habe ich ständig auf der ganzen Welt ausgestellt. In meiner Anfangszeit musizierte ich in Paris gemeinsam mit meiner Frau, und so sind auch mehrere Platten mit Chansons und hebräischen Volksliedern entstanden. In Österreich ist die Platte „Arik Brauer" mit Wiener Chansons 1971 bekannt geworden und hat zwei goldene Schallplatten erreicht. In den 70er Jahren entstand mein erstes Musical „Alles, was Flügel hat, fliegt", in den achtziger Jahren machte ich für die Wiener Festwochen das Singspiel „Sieben auf einen Streich" und in den neunziger Jahren „Sesam öffne dich". Daneben entwarf ich Bühnenbilder, unter anderem für die Opernhäuser in Wien, Zürich und Paris. Im Bereich Architektur entwarf ich das „Brauer-Haus", die Autobahnraststation Lindach, die Kirche am Tabor sowie eine Piazza in Israel. Von 1985 bis 1997 unterrichtete ich an der Akademie der Bildenden Künste.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet Anerkennung zu bekommen. Die Folgen dieser Anerkennung sind Geld, materielle Güter, Bewunderung, Akzeptanz und die Tatsache, einen Beitrag zur Kulturgeschichte zu leisten. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich bekomme Anerkennung. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Selbstbewußtsein, eine Portion Chuzpe, Durchsetzungsvermögen, Intelligenz als allumfassende Grundlage und das Glück, zur rechten Zeit am rechten Ort zu sein. Irgendwann setzt eine Dynamik ein, und man wird von den Medien zu einer Symbolfigur hochstilisiert. Die Begabung wird irgendwann erkannt, dann kann der Erfolg auch nicht ausbleiben, denn auch Kunst ist ein Wirtschaftszweig. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Mein erstes Musical „Alles, was Flügel hat, fliegt" wurde stark kritisiert, und ich wußte, daß ich dabei auch Fehler gemacht hatte. Aber für einen erfolgreichen Menschen ist ein nur kleiner Erfolg schon eine Niederlage. Ich habe 15 Jahre lang die USA mit Ausstellungen bestürmt, ohne sie erobert zu haben, trotzdem verkaufte ich dort viel. Schwächen nagen an mir, aber bei Neid habe ich eine sehr dicke Haut. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Breughel, Bosch und Dali. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Positive Reaktionen von Kritikern und Publikum. Ab einem gewissen Level wird Lob irgendwann selbstverständlich. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Man sieht mein erfolgreiches Leben, das in geordneten Bahnen verläuft, und eine intakte Familie. Kollegen sind geteilter Meinung, wobei der Neid eine große Rolle spielt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Aus einem harmonischen Familienleben und einer intimen Beziehung zur Natur schöpfe ich viel Kraft. Ich brauche ein ausbalanciertes Leben, um in Ruhe arbeiten zu können. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Es gibt keinen Trick, wie man große Ausstellungen macht, das ist abhängig von der Person und der Umgebung. Wichtig ist, daß man etwas macht, das für die Gesellschaft einen hohen Wert hat und von ihr auch honoriert wird. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Der weitere Erfolg meines Werkes wird vom Lauf der Kunstgeschichte abhängen, nicht mehr von meinem Talent. Ihr Lebensmotto? Ich meisterte immer alle Probleme durch leidenschaftliches Arbeiten.

✶ Brauer Heinz Prof. Dr. h.c. mult. Dr.-Ing.

● Zur Person

Funktion: Emeritierter Professor. Geboren - Datum, Ort: 28. Dezember 1923, Oldenburg i.O. Familienstand: Verheiratet mit Brunhilde, geb. Hartje. Kinder: Jörg-Peter (1965) und Nicola (1969). Schöpferische Akte: Ca. 200 wissenschaftliche Publikationen. Ehrungen: Technologiepreis 1982 und 1986, Arnold-Eucken-Medaille 1984, Carl-Friedrich-Gauss-Medaille 1988, Ehrendoktor der Politechnika Krakowska (Polen) 1988, Ehrendoktor der Universität Miskolc (Ungarn) 1991, International Biographical Centre Cambridge England 1997, Auszeichnung mit dem World Lifetime Achievement Award des American Biographical Institute 1997, The American Biographical Institute Research Association 1998, Aachener und Münchener Preis für Technik und angewandte Naturwissenschaften 1998. Mitgliedschaften: Braunschweigische Akademie der Wissenschaften. Hobbies: Klassische Musik, Geschichte, Kunstgeschichte.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Schulzeit ist mir in sehr angenehmer Erinnerung. Auf dem Gymnasium waren wir über alle Jahre nur zehn Jungen und vier Mädchen in der Klasse. Unser Klassenlehrer war sehr beliebt. Er vermittelte uns nicht nur die alten Sprachen, sondern gab einen Einblick in griechische und römische Kultur, was ein unerschütterbares Fundament für mein Leben war. Ich legte 1941 in Oldenburg das Kriegsabitur ab und wurde sofort zum Wehrdienst eingezogen. Als leidenschaftlicher Segelflieger hatte ich mich, wie viele meiner Schulkameraden, freiwillig zur Luftwaffe gemeldet. Im August 1941 wurde auf Befehl des Führers die Flugzeugführerschule geschlossen, und ich meldete mich zur Fallschirmtruppe. Als Fallschirmjäger kämpfte ich die beiden Winter 1941/42 und 1942/43 in Rußland, war dann zwei Monate in Frankreich stationiert und kam danach nach Italien, wo die Alliierten im Juli 1943 gelandet waren. Ich nahm an der legendären Schlacht um das Kloster Monte Cassino teil und ging als einer der wenigen Überlebenden am 25. Mai 1944 in Gefangenschaft, die ich in Italien, Ägypten und im Mittleren Osten verbrachte. Ich erlernte die englische Sprache, war Dolmetscher und leitete eine Arbeitseinheit. Im Juli 1948 wurde ich aus der Gefangenschaft entlassen und kehrte nach Oldenburg i.O. zurück. Ich war 25 Jahre alt. Nach einigen administrativen Schwierigkeiten konnte ich an meine alte Schule zurückkehren und bereits Ostern 1949 das normale Abitur ablegen. Noch im gleichen Jahr begann ich an der Technischen Hochschule in Hannover Maschinenbau zu studieren, da ich Flugzeuge bauen wollte. In meinem Semester waren nur Kriegsteilnehmer, und wir hatten alle nur den einen Wunsch, das Diplom so schnell wie möglich zu erlangen, da es für uns der Schlüssel zum Eintritt in die Gesellschaft war. Ich mußte hart für das Studium und dessen Finanzierung arbeiten und konnte trotzdem bereits nach acht Semestern in 13 Fächern die Prüfung ablegen und Ende 1953 meine Diplomarbeit abschließen. Die Diplomarbeit wurde von Prof. Glaser betreut, der am Max-Planck-Institut für Strömungsforschung in Göttingen tätig war. Schon während dieser Arbeit bot mir Prof. Glaser eine Stelle als Doktorand in seinem Institut an, die ich annahm. Im Februar 1956 promovierte ich. Die Stadt Göttingen war durch die Wissenschaft geprägt. Die Wissenschaftler kümmerten sich um ihren Ruf, lebten aber sehr bescheiden. Ich blieb am Institut, um meine Habilitationsarbeit zu schreiben, und durfte an den Teestunden des Präsidenten der Max-Planck-Gesellschaft Göttingen, Prof. Otto Hahn, teilnehmen, der sehr vergnüglich über seine Zeit als aufstrebender Wissenschaftler berichtete. Mein Lebensweg wurde dadurch vorgezeichnet. Meine finanzielle Situation verbesserte sich, sodaß ich mir manchmal, an einem Sonntag, in einem guten Lokal ein sehr gutes Mittagessen erlauben konnte. Ende 1959 habilitierte ich im Fach Verfahrenstechnik und erhielt vom Forschungsinstitut der Fa. Mannesmann AG den Posten eines Abteilungsleiters angeboten. Die Arbeitsmöglichkeiten waren hervorragend, das Gehalt war doppelt so hoch. Ich heiratete im Dezember 1959 und trat die Stellung bei der Mannesmann AG in Duisburg am 1. Januar 1960 an. Im Vergleich zu dem von Bescheidenheit geprägten Leben in Göttingen gerieten meine Frau und ich im Ruhrgebiet in eine blühende Welt des wirtschaftlichen Aufstiegs und des hart erarbeiteten Wohlstandes. Meine Arbeit betrieb ich mit dem gleichen Engagement wie in Göttingen, sodaß sich auch hier sehr bald Erfolge einstellten. 1963 wurde ich als ordentlicher Professor an den neu zu gründenden Lehrstuhl für Verfahrenstechnik der Technischen Universität Berlin berufen. Die ersten Jahre waren vornehmlich dem Aufbau des Institutes gewidmet, wobei zukunftsorientierte Ziele berücksichtigt wurden. Die erste größere Anschaffung war ein für damalige Verhältnisse großer Computer. Die damit gebotenen Möglichkeiten zur Lösung theoretischer Probleme fanden bei den Mitarbeitern großen Anklang. Die theoretische Ausbildung unter Einsatz des Computers fand in der Industrie zunächst keine Zustimmung, sondern stieß teilweise auf schroffe Ablehnung. Diese Einstellung änderte sich, als sie nach Einsatz so ausgebildeter Ingenieure feststellen konnte, daß diese für die Lösung technischer Probleme besser geeignet sind als computerkundige, aber technikferne Mathematiker. Die Hauptarbeit in der Forschung wurde im Rahmen von Doktorarbeiten und in geringerem Maße von Habilitationsschriften durchgeführt. Insgesamt konnten unter meiner Institutsleitung 73 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zur Promotion und fünf zur Habilitation geführt werden, darunter waren 15 Promotionen von ausländischen Mitarbeitern. Ich hatte stets Wert darauf gelegt, daß etwa 20 Prozent der Mitarbeiter aus dem Ausland kamen. Eine besondere Bereicherung für das Institut und seine Gemeinschaft waren stets die Stipendiaten der Alexander von Humboldt-Stiftung sowie des Deutschen Akademischen Austausch Dienstes. Vor allem durch diese Stipendiaten wurde das Tor zur Welt jenseits von Deutschland und Europa geöffnet. Meine wissenschaftliche Tätigkeit brachte es selbstverständlich mit sich, daß ich in mehreren zuständigen deutschen und europäischen Fachverbänden mitarbeitete. In den meisten Ländern Europas und vielen Ländern der Welt war ich als Gastprofessor tätig, häufig mit sehr speziellen Aufgaben, wie beispielsweise Vorstellung und Initiierung neuer Forschungsbereiche oder Aufbau neuer und weiterführender Studiengänge. Zur Vorbereitung meiner Reisen, insbesondere in Länder außerhalb Europas, habe ich mich stets sorgfältig vorbereitet und Bücher über die Geschichte und Kultur des Landes gelesen. Es hat mir sehr geholfen, die Menschen in anderen Ländern und Kulturkreisen zu verstehen und zu respektieren. Die Aufenthalte in fremden Ländern haben mein Bild von den Menschen und der Welt stark geprägt. Ich kehrte stets bereichert zurück. Mit 68 Jahren wurde ich 1992 offiziell emeritiert. Meine Nachfolge im Institut gestaltete sich aber schwierig, sodaß ich noch bis 1996 voll weiterarbeitete. Danach habe ich nur noch ausgewählte Vorlesungen gehalten und meine Doktoranden betreut.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß die anderen Wissenschaftler meine Arbeit anerkennen. Entscheidend für die eigene wissenschaftliche Arbeit ist, daß die Ergebnisse nicht nur im eigenen Bereich, sondern auch über die Landesgrenzen hinaus anerkannt werden. Bei mir war das so, und deshalb wurden mir viele Gastprofessuren angeboten. Ich hatte eben das Glück, daß ich zu Beginn meiner Karriere in Göttingen einen ganz neuen Bereich in der Verfahrenstechnik entwickelte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich denke, harte Arbeit, die richtige Frau zur Seite und die richtigen Mitarbeiter. Gute Mitarbeiter und gute Studenten sind auch Anregungsmomente. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich habe eigentlich Tag und Nacht gearbeitet. Ich brauchte nur fünf Stunden Schlaf. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? In Anerkennung meiner wissenschaftlichen Ergebnisse wurde ich in zunehmendem Maße in nationale und internationale Gremien berufen. In den siebziger Jahren z.B. wurde ich zum Präsidenten der Europäischen Föderation für Chemieingenieurwesen berufen. Darauf war ich damals sehr stolz. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die wichtigste Entscheidung war, die Professur an der Berliner Technischen Universität anzunehmen, weil ich dort die größte Freiheit hatte. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Nun, neben meinem Doktorvater, Prof. Glaser, war das Prof. Tollmien, der Direktor des Max-Planck-Institutes für Strömungsforschung. Er hatte mich ermuntert, ganz neue Wege in der Forschung zu beschreiten. Ich möchte auch Prof. Betz erwähnen, der mir gleich zu Beginn meiner wissenschaftlichen Arbeit am Institut den Rat gab, alle meine neuen Erkenntnisse zu publizieren und den Gedankenaustausch mit anderen Kollegen zu suchen. Der entscheidende Punkt für einen Forscher ist, sich der wissenschaftlichen Öffentlichkeit zu stellen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich war häufig für die UNESCO

unterwegs, um Universitäten, die von der UNESCO unterstützt oder gar gegründet wurden, zu beurteilen. Es gab auch viele Aufträge von der Deutschen Entwicklungshilfe. Die interessanteste Aufgabe, die ich übernahm, war die Einführung des Umweltschutzes in Brasilien. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? In den sechziger und siebziger Jahren gab es eine gute Zusammenarbeit von Großindustrie und wissenschaftlicher Forschung. Die technischen Vorstandsmitglieder der Industriekonzerne haben in Gesprächen mit den Professoren immer wieder gefordert, daß sich die Wissenschaft um die Grundlagen kümmern soll. Ich bin immer wieder von der Großchemie zu bestimmten Problemen um Stellungnahme gebeten worden, wo man glaubte, daß ich das Problem lösen könnte. Damals war es noch so, daß in den Aufsichtsräten und Vorständen der Großkonzerne ein Mitglied saß, welches für die technische Seite der zukünftigen Entwicklung zuständig war. Wenn man die Zusammensetzung der Vorstände heute betrachtet, sind es die Kaufleute, die über die weitere Forschung entscheiden. Es wird daher nicht genügend für die Grundlagenforschung getan, und wir haben in Deutschland in den letzten 15 Jahren mit unserer Großchemie viele Pleiten erlebt. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich habe von meinen wissenschaftlichen Kollegen im In- und Ausland stets hohe Anerkennung erfahren. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr große Rolle! In meinen Büchern habe ich mich immer bei meiner Frau und meinen Mitarbeitern für die Zusammenarbeit und Unterstützung bedankt. Die Gespräche mit den Mitarbeitern bieten eine Fülle von Anregungen, auch wenn sie wissenschaftlich noch nicht so weit gereift sind. Im nachhinein wurde mir oft bewußt, daß ich ohne diese Gespräche nicht immer den richtigen Weg gefunden hätte. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Nach der Qualifikation, welche die Studenten zum Studium mitbrachten, und dem Ergebnis der Diplomarbeit. Ich schaute aber auch darauf, ob sie hart arbeiten konnten, d.h. bereit waren, regelmäßig auch am Wochenende ihre Forschungen zu betreiben. Sie mußten aufgeschlossen und bereit sein, mit mir über ihre Arbeit zu sprechen sowie Programme für den Computer zu schreiben. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Durch meine Vorbildrolle. Ich stellte außerordentlich hohe Ansprüche an meine Mitarbeiter, ging aber selbst voran. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Als ich 80 Jahre alt wurde, haben wir einen festlichen Nachmittag für die ehemaligen Mitarbeiter des Institutes organisiert. Es kamen unzählige Gäste aus dem In- und Ausland, und es wurden viele löbliche Reden gehalten. Ich glaube, dies ist ein Ausdruck hoher Wertschätzung für meine Person. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich habe regelmäßig Kurzurlaube von einer halben Woche mit meiner Frau unternommen, bis zu fünfmal im Jahr. Wir haben die Festspiele in Salzburg zu Ostern und im Sommer besucht, weil wir die klassische Musik sehr lieben. Als unsere Kinder noch klein waren oder in die Schule gingen, sind wir natürlich in den Schulferien zusammen weggefahren. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ohne harte Arbeit gibt es keinen Erfolg. Mit der Spaßgesellschaft werden wir es nicht weit bringen. Ihr Lebensmotto? Liebe und Arbeit.

✱ Braun Klaus

● Zur Person

Beruf: Staatswissenschaftler. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: ABC Personalservice GmbH, 08527 Plauen, Hofwiesenstraße 8. Geboren - Datum, Ort: 4. April 1952, Oelsnitz. Familienstand: Verheiratet mit Friedegard. Kinder: Manja (1978) und Janina (1984). Mitgliedschaften: Hundesportverein Klingenthal, Arbeitgeberverband mittelständischer Personaldienstleister, Bundesverband mittelständischer Wirtschaft e.V., AÜG Netzwerk. Hobbies: Motorradfahren, Hund, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte von 1968 bis 1970 eine Berufsausbildung zum Maschinen- und Anlagenmonteur in Klingenthal, war danach drei Jahre Zeitsoldat bei der NVA und kehrte anschließend wieder in meinen Lehrbetrieb zurück. 1974 kam ich zur Polizei, zunächst als Schutzpolizist im Streifendienst. Ab 1976 absolvierte ich an der Offiziersschule ein Fachschulstudium als Staatsrechtler, bekleidete anschließend mehrere Funktionen, darunter Abteilungsleiter in einem Volkspolizeikreisamt und Sicherheitsberater für Firmen und Einrichtungen des Kreises, und wurde schließlich verbeamtet. Bereits 1992 wirkte ich bei der Vorbereitung zur Firmengründung der ABC Zeitarbeit Klingenthal mit, die 1993 ihre Tätigkeit aufnahm. Ich kündigte bei der Polizei, wurde Geschäftsstellenleiter der Geschäftsstelle von ABC Zeitarbeit in Plauen und leistete gemeinsam mit meinem Geschäftspartner Pionierarbeit beim Aufbau der Firma, die Ende 1993 bereits 30 Mitarbeiter beschäftigte. Im Mai 1994 trennten wir uns von der Mutterfirma in Klingenthal und gründeten eine eigene Firma, die ABC Personalservice GmbH, in der ich als Geschäftsführer und fünfzigprozentiger Gesellschafter fungierte. Geschäftsschwerpunkt war zunächst das Baunebengewerbe. 1995 eröffneten wir eine weitere Geschäftsstelle in Gera. Als im Jahre 2001 ABC Zeitarbeit Klingenthal pleite ging, übernahmen wir deren Geschäftsstelle in Chemnitz, mußten diese jedoch nach einem Jahr aufgrund der langwierigen Nachwehen der Insolvenz der fast gleichnamigen ABC Zeitarbeit schließen. 2003 schied mein Geschäftspartner aus, ich übernahm weitere 25 Prozent der Geschäftsanteile und führe die Firma seitdem allein mit heute 70 Mitarbeitern. Neuer Tätigkeitsschwerpunkt seit 2000 ist neben dem Handwerk die Industrie. Seit 2006 ist die Firma Mitglied des AÜG Netzwerkes, das kleinen Unternehmen die Möglichkeit gibt, im Rahmen des Netzwerkes in Aufträgen mit Großbetrieben auch bundesweit tätig zu werden. Hier sehe ich die Zukunft meines Unternehmens.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß ich mir zuerst ein persönliches Ziel stecke und dieses dann konsequent verfolge. Dabei muß es gelingen, die Mitarbeiter bei der Zielsetzung zu integrieren. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, doch ich hätte noch erfolgreicher sein können, wenn die Firmenpolitik risikofreudiger gewesen wäre. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend ist mein Führungsstil, der von gegenseitigem Geben und Nehmen geprägt ist. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich finde es schön, wenn Mitarbeiter, welche die Firma verlassen haben, nach gewisser Zeit zurückkommen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Ungelöst ist das Verhältnis der Zeitarbeit in der Politik. Wir haben in Deutschland drei große Zeitarbeitsverbände. Aber anstatt gemeinsame Ziele zu verfolgen, entfernen sie sich zunehmend voneinander, forciert von den Ränkespielen der Politik. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Alle werden mich nicht lieben, aber ich werde sicherlich von vielen wohlwollend gesehen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter sind mein Kapital. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Kriterien sind die Qualifikation und das Auftreten eines Bewerbers. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich motiviere durch finanzielle Anreize, denn Engagement muß sich lohnen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?

Meine Familie ist in meine enorme berufliche Belastung mit hineingewachsen und daran gewöhnt. Freiräume, die ich insbesondere für die Familie brauche, nehme ich mir. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? In Fortbildung investiere ich regelmäßig Zeit, studiere täglich Fachlektüre und besuche Seminare. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wer den Weg in die berufliche Selbständigkeit wählt, muß ein Ziel vor Augen haben, das er hartnäckig, auch gegen Widerstände verfolgt. Dabei muß unbedingt das Team mit einbezogen werden. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ziele sind die Weiterentwicklung der bereits vorhandenen Geschäftsstellen, die Eröffnung einer dritten im Chemnitzer Raum, die Suche nach einem geeigneten Stellvertreter sowie langfristig eine partnerschaftliche Nachfolgeregelung. Ihr Lebensmotto? Nie aufgeben.

✱ Braun Paul A.

● Zur Person

Beruf: Hausverwalter und Immobilienmakler. Funktion: Mitinhaber. Tätig bei: A. Brandstetter & Co. KG Immobilienverwaltung., 1130 Wien, Hietzinger Hauptstraße 34b/6. Geboren - Datum, Ort: 6. Oktober 1963, Wien. Kinder: Paul Philipp (1993) und Viktoria Laura (2000). Eltern: Heinz und Erika. Mitgliedschaften: ÖVI - Österreichischer Verband der Immobilientreuhänder. Hobbies: Golf, Jagd, Schifahren, Musik (Klavier und Saxophon), Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Handelsschule Weiss absolvierte ich eine Computerschule. Als dann 1981 in der Hausverwaltung Brandstetter, die meine Mutter gemeinsam mit Max Brandstetter aufgebaut hatte, eine Angestellte in Karenz ging, stieg ich zunächst aushilfsweise in den Betrieb ein. Aus diesem ursprünglich als zeitlich begrenzten Job sind mittlerweile über 26 Jahre geworden. Ich wuchs in die Materie hinein, lernte alle Facetten dieses Berufes von der Pike auf kennen und absolvierte nebenbei natürlich auch die entsprechenden Aus- und Weiterbildungen. Mittlerweile bin ich Mitinhaber der Firma Brandstetter, die sich neben der Verwaltung herkömmlicher Zins- und Eigentumshäuser auch auf sogenannte Mietrechtsgesetzhäuser spezialisiert hat. Bei diesen handelt es sich um geschützte Objekte, bei denen wir trotz strenger behördlicher Auflagen Wege entwickeln, sie optimal zu verwerten. Wir sanieren und renovieren diese Häuser und machen daraus betriebswirtschaftlich interessante Immobilien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, stolz zu sein auf das, was ich erreicht habe - und zwar auf anständigem Weg und ohne mich dabei zu verkaufen. Ich setze Erfolg aber nicht mit Geld und materiellen Gütern gleich; das Erreichen eines Zieles, und sei es noch so klein, ist mir wesentlich wichtiger. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich sehe mich als erfolgreich, weil ich mit einer gewissen Bescheidenheit an das Thema Erfolg herangehe. Ich stehe mit beiden Beinen am Boden und bin mit der Situation sehr zufrieden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich denke, daß meine Kommunikationsfähigkeit ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist. Ich kann sehr gut mit ganz unterschiedlichen Menschen umgehen, mit ihnen sprechen und vor allem zuhören. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Im Grunde genommen betrachte ich meine Geburt als ersten Erfolg - auch wenn meine Mutter dabei die größere Leistung vollbrachte. Der heutige berufliche Erfolg ist das Ergebnis einer kontinuierlichen Entwicklung. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Wenn ein Eigentümer zu mir sagt, „Danke sehr, Herr Braun, das haben Sie gut gemacht!", empfinde ich das als schöne Anerkennung, auch wenn es nicht allzu häufig vorkommt. Die eigentliche Anerkennung ist der Erfolg, wenn ein Projekt planmäßig realisiert wurde und Gewinn abwirft. Das muß mir niemand bestätigen, denn ich sehe das Ergebnis und den Erfolg schwarz auf weiß vor mir. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Rechtslage und die komplizierten Gesetze machen unsere Arbeit nicht gerade einfach. Doch das sind eben die Fakten, und damit müssen wir leben. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich versuche, stets höflich, nett und humorvoll zu sein. Natürlich gelingt dies nicht jeden Tag, aber ich hoffe, daß mich mein Umfeld im großen und ganzen als fröhlichen und positiven Menschen wahrnimmt. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Gute Mitarbeiter tragen ganz entscheidend zum Erfolg bei. Auch das beste Auto mit dem stärksten Motor wird sich ohne Räder keinen Meter bewegen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? In unserem Beruf zählt nach wie vor Handschlagqualität, daher stehen Loyalität und Verläßlichkeit ganz oben auf der Liste. Gerade in unserer Branche ist es schwierig, Mitarbeiter einzuschulen. Das kostet viele Jahre Zeit und Mühe, die sich dann irgendwann für das Unternehmen auch lohnen muß. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Der Beruf beeinträchtigt das Privatleben doch zu einem gewissen Maße, da man viele Gedanken und Probleme mit nach Hause nimmt. Doch nach über 25 Jahren in dieser Branche habe ich gelernt, damit umzugehen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Jungen Leuten, die in unsere Branche neu einsteigen und sich selbständig machen wollen, kann ich nur eines raten: Es ist nicht genug, die Konzessionsprüfung zu bestehen. Permanentes Weiterlernen ist heute unabdingbar, um der sich ständig ändernden Gesetzeslage gerecht zu werden.

✱ Bravc Wolfgang

„Mein Beruf ist mein Hobby."

● Zur Person

Beruf: Privates Bewachungsorgan. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bravc Friendly Security OEG., 8020 Graz, Karlauerstraße 33. Geboren - Datum, Ort: 6. April 1976, Wolfsberg. Eltern: Maria und Kurt. Hobbies: Motorsport, Fitneß. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Teilhaber der EBE Planungsbüro Ettl-Bravc-Eichhober OEG, Graz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an der AHS in St. Paul im Lavanttal leistete ich meinen Grundwehrdienst ab und verpflichtete mich ein Jahr freiwillig, um als Offizier der Reserve abzurüsten. Im Jahr 1996 übersiedelte ich nach Graz und begann an der TU Graz das Studium des Bau- und Wirtschaftsingenieurwesens. Ich rief sehr früh ein Büro für Technisches Zeichnen ins Leben, und 2005 kam es zur Vereinigung meines Büros mit zwei weiteren dieser Branche zur EBE Planungsbüro Ettl-Bravc-Eichhober OEG, zu drei gleichen Teilen aufgeteilt. Nebenbei beschäftigte ich mich verstärkt mit dem Sicherheitswesen und bin seit dem Jahr 1997 auch in dieser Sparte tätig. Im September 2003 gründete ich das Unternehmen Bravc Friendly Security, das mittlerweile über sieben Vollzeitmitarbeiter und 36 fallweise Beschäftigte verfügt. Wir kümmern uns bei Veranstaltungen aller Größenordnungen in ganz Österreich - von Ausstellungen und Messen über Veranstaltungen in Diskotheken bis hin zu

Maturabällen etc. - um alle sicherheitstechnischen Belange. Das Dienstleistungsangebot des Unternehmens umfaßt weiters Portierdienst, Securitybegleitung, Hundestaffel etc. Außerdem stehe ich kurz vor dem Abschluß meines Studiums.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich mit dem Erreichen eines definierten Zieles gleichzusetzen. Auch wenn dieses Ziel auf Umwegen erreicht wird - wichtig ist, es auf keinen Fall aus den Augen zu verlieren. Dadurch stellt sich eine gewisse Zufriedenheit ein, die für mich einen weiteren Aspekt des Erfolges kennzeichnet. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich kann mich als erfolgreich bezeichnen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Eine wesentliche Voraussetzung für Erfolg ist in unserer Branche sicherlich eine gleichbleibend hohe Leistung, weiters die Gleichbehandlung aller Kunden, egal ob es sich um einen einmaligen Kunden oder einen Stammkunden handelt. Ich bin selbst bei jeder Veranstaltung einmal anwesend und dann jederzeit rund um die Uhr erreichbar. Diese Art von Engagement meinerseits vermittelt dem Kunden eine Art von Vertrauen, eben jene für unseren Erfolg ausschlaggebende Sicherheit. Um in dieser Branche den Schritt in die berufliche Selbständigkeit zu wagen, ist außerdem sehr viel Erfahrung notwendig. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Erfolgreich war die über Nacht getroffene Entscheidung, mich selbständig zu machen. Anfänglich führte ich das Unternehmen gemeinsam mit einem Partner, von dem ich mich zwei Jahre nach der Firmengründung jedoch trennte. Unsere Ziele waren zu unterschiedlich, und so war diese Entscheidung in Hinblick auf die weitere Entwicklung meines Unternehmens positiv. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ja, ich wurde sehr von Herrn Lampret geprägt. Er ist mein Firmpate, mein bester Freund und auch offizieller Partner im nicht-operativen Bereich des Sicherheitsunternehmens. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Nach den ersten Veranstaltungen, die wir betreuten, erfuhr ich Anerkennung in Form von Folgeaufträgen und Weiterempfehlungen. Eine große Anerkennung waren auch Zeitungsartikel über die Jugendsicherheit in der Grazer Lokalszene, denn die von uns betreuten Lokale erzielten bei dieser Untersuchung die besten Ergebnisse. Welches Problem scheint in Ihrer Branche als ungelöst? Vor allem die Sicherheitsdienste, die sich nicht an die Vorschriften der Gewerbeordnung halten, stellen ein Problem dar - indem sie beispielsweise Personen beschäftigen, die aufgrund ihres Leumunds diese Tätigkeit laut Gewerbeordnung nicht ausüben dürften. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Das Erscheinungsbild eines neuen Mitarbeiters muß passen, er muß mindestens 176 Zentimeter groß sein, darf keine sichtbaren Zahnlücken haben und sollte generell über ein gepflegtes Äußeres verfügen. Das Ganze dient nicht zuletzt der Imagekorrektur weg vom sogenannten Türsteher hin zum Sicherheitsbeauftragten. Gute Umgangsformen sowie eine gute Kommunikationsfähigkeit sind die Basis für die positive Konfliktbewältigung, die einen wesentlichen Bestandteil dieses Berufes ausmacht. Weiters sollte ein Bewerber persönliche Eigenschaften wie Freundlichkeit und Teamfähigkeit mitbringen. Eine breitgefächerte soziale Struktur unter meinen Mitarbeitern ermöglicht es, für jede Art von Veranstaltung das richtige Team zu bilden, vom Bockbieranstich hin bis zu kulturellen Veranstaltungen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Vertrauen ist die Basis, so können die Mitarbeiter mit allen privaten Problemen zu mir kommen. Wertschätzung und Anerkennung ihrer Leistung, aber auch pünktliche Zahlungen - was in unserer Branche leider nicht immer selbstverständlich ist - sind ebenfalls nicht zu vernachlässigen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist, die Qualität auch in Zukunft zu halten, in Zusammenhang mit einer Vergrößerung des Unternehmens in kleinen Schritten. Ihr Lebensmotto? Mein Beruf ist mein Hobby.

✶ Breinschmid Andreas

Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Weinbau-Heuriger Andreas Breinschmid, 2500 Baden, Römerberg 5. Geboren - Datum, Ort: 11. Jänner 1956, Bad Vöslau. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Kinder: Dipl.-Ing. Klaus und Claudia. Mitgliedschaften: Weinbauverein Baden, Badener Hauervinothek. Hobbies: Autos, Lesen, Kunst und Kultur anderer Länder, Schifahren.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule und dem Polytechnischen Lehrgang in Baden absolvierte ich als Kind eines Winzers und Heurigenwirtes zunächst die einjährige Landwirtschaftliche Berufsschule Roseggerstraße in Baden und danach von 1973 bis 1975 die Landwirtschaftliche Fachschule in Gumpoldskirchen sowie die Meisterschule in Krems. Ich bin seit meinem 15. Lebensjahr begeistert im Weinbau und in der Kellerwirtschaft tätig. Als mein 1984 in Pension ging, übernahm ich den Familienbetrieb, den ich seither leite. Wir produzieren auf fünf Hektar Weinbaufläche eigene Weine und verkaufen ganzjährig Flaschenweine, so zum Beispiel Sorten wie Grüner Veltliner, Rheinriesling, Chardonnay, Weißburgunder oder Blauer Portugieser, um einige anzuführen. In unserer Buschenschank bieten wir neben Top-Weinen auch Verkostung von Spezialitäten, ein reichhaltiges Buffet und einen wunderschönen Blick über Baden. Auch gelten wir als feine Adresse für unterschiedlichste Anlässe und Feiern.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das zufriedene Lächeln eines Gastes stellt den schönsten Erfolg für mich dar. Als Heurigenwirt freue ich mich, wenn ich mitbeitragen kann, daß Menschen glückliche Momente erleben können. Die Harmonie und der Zusammenhalt in meiner Familie ist ein großer Erfolgsbestandteil - ich bin seit 27 Jahren verheiratet, und unsere zwei Kinder gehen mittlerweile ihre eigenen Wege. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, alles in allem fühle ich mich erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist unser Standort. Wir haben uns einen gewissen Bekanntheitsgrad erarbeitet und kommunizieren sehr gerne mit den unterschiedlichsten Menschen. Es ist uns eine Freude, Gäste zu begrüßen. Die Leidenschaft für meinen Beruf ist sicher ein Indikator für meinen Erfolg. Als Winzer lebe ich im Einklang mit der Natur, beobachte sie und baue nur Pflanzen an, die in unserer Region gut gedeihen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Allzu schnelle Entscheidungen gibt es bei mir selten. Ich durchdenke ein Problem und tausche mich meistens mit der Familie darüber aus, ehe ich eine Entscheidung ins Auge fasse. Oft ist aber auch die erste Eingebung die beste. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Etwas nachzuahmen geht selten gut. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Vorbilder dienen der eigenen Orientierung, weil man daraus, wie andere etwas bewältigt haben, lernen kann. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Stärke ist Spitzenqualität, die Sortenreinheit garantiert. Jede Weinsorte hat in jedem Jahr wieder eine etwas andere Geschmacksnote, und somit können wir unseren Gästen höchste Vielfalt bieten. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Es ist mir nicht immer leicht gefallen, privat komplett abzuschalten, eine gewisse

Gelassenheit hat sich im Laufe der Jahre aber eingestellt. Meine Frau und ich haben gelernt, im Urlaub nicht über Betriebliches zu reden und genießen unsere karge Freizeit mittlerweile. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Die Ausbildung hat einen hohen Stellenwert. Wesentlich für den Erfolg sind weiters Durchsetzungsvermögen und Achtsamkeit im Umgang mit seinen Geschäftspartnern. Im Falle einer Niederlage oder eines Mißerfolges darf man den Kopf nicht in den Sand stecken. Wer wirklich will, erreicht seine Ziele auch. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Noch ist die Nachfolgefrage offen. Ich möchte meinen Betrieb weiterhin erfolgreich führen, er kommt sicher zum richtigen Zeitpunkt in gute Hände.

✱ Brejla Otto

● Zur Person

Beruf: Küchenmeister. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Hotel Marc Aurel Imperator Marc Aurel GmbH., 2404 Petronell-Carnuntum, Hauptstraße 10. Geboren - Datum, Ort: 14. Juli 1953. Kinder: Isabel (1975) und Birgit (1976). Eltern: Friederike und Otto. Ehrungen: Verschiedene Diplome und Auszeichnungen, eine Haube. Hobbies: Jagd.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volksschule in Petronell-Carnuntum und die Hauptschule in Hainburg an der Donau. 1968 begann ich eine Kochlehre am Flughafen Wien-Schwechat und schoß diese 1971 ab. Es folgten sechs Monate Bundesheer bei der Garde in Wien. 1972 heuerte ich als Koch auf der Holland-America-Line an und fuhr bis 1974 zur See. Anschließend war ich als Sous-Chef in Groß Enzersdorf und von 1975 bis 1978 im Wiener Hilton tätig. Das war eine sehr interessante Zeit, denn immer, wenn irgendwo auf der Welt ein Hilton eröffnet wurde, kam ich zum Einsatz. Ich nahm als Küchenchef die Eröffnung vor und blieb rund sechs Monate vor Ort, um das Personal einzuarbeiten. Interessant war auch meine Arbeit in Saudi-Arabien, wo eine ganze Hilton-Crew im Sultanspalast von König Fahd stationiert war. Dabei kam es auch zu einer Begegnung mit dem damaligen UNO-Botschafter Dr. Kurt Waldheim. Ich bereitete das Dinner anläßlich der Überreichung des Friedenspreises von König Fahd an den UNO-Botschafter, und Kurt Waldheim bedankte sich persönlich bei mir. 1978 kehrte ich nach Österreich zurück und leitete bis 1982 die Küche im Kaiserbad-Kurhaus in Bad Deutsch-Altenburg. 1982 machte ich mich in Hainburg an der Donau mit einem Café-Restaurant selbständig. Nach dessen Verkauf 1991 pachtete ich in Bad Deutsch-Altenburg ein Hotel, das ich bis 1996 führte. Die nächste Station waren die Steyrerwerke in Wien. Ich übernahm dort die Kantine und hatte auch anderweitige Betriebe zu verpflegen. In der Zwischenzeit absolvierte ich die Küchenmeisterprüfung, die es mir ermöglicht, Lehrlinge auszubilden. Leider wurden die Steyrerwerke 2001 geschlossen, und die Kantine wurde unrentabel. So übernahm ich den Posten eines Geschäftsführers im neu eröffneten 4-Stern-Hotel in Mannersdorf am Leithagebirge. Dort bekam ich auch meine erste Haube. Nach drei Jahren beendete ich mein Arbeitsverhältnis und nahm mir ein Jahr Auszeit in Rio de Janeiro. Von 2005 bis 2006 war ich als Flying Chef bei Airest und auf Langstreckenflügen unterwegs. Es war ein sehr interessanter Job, doch wurde Airest verkauft, und ich konnte mich mit der Küche der Nachfolgerfirma nicht identifizieren und kündigte. Der Kreis meines bewegten Lebens schloß sich, als ich im Mai 2007 das Hotel Marc Aurel in Petronell-Carnuntum übernahm. Wir haben 38 Zimmer und 80 Betten. Am 8. September 2007 eröffnete ich zusätzlich mit einem Partner ein Café-Restaurant in Peking.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist es wichtig, daß meine Arbeit anerkannt und geschätzt wird. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich habe mir viel vorgenommen, viel erlebt und alles erreicht, was ich mir wünschte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mein Elternhaus. Ich genoß eine strenge Erziehung, und die hat mir im Leben sehr geholfen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich nehme sie an und mache dann das Beste daraus. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ziemlich früh schon. Ich war mit neunzehn schon auf mich selbst gestellt, und da war jeder Tag ein Erfolg für mich. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Es gab in meinem Leben viele erfolgreiche Entscheidungen, deren Summe meinen Erfolg ausmacht. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Originalität ist sicher besser, obwohl man des öfteren auch imitieren muß, um wiederum ein Original zu schaffen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Als erstes mein Vater, der sehr streng war, und dann der Pfarrer von Petronell-Carnuntum, Viktor Krätzl, der immer ein offenes Ohr für meine Sorgen und Nöte hatte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich bekam in meinem Leben viele Auszeichnungen und Preise. Die herausragendsde aber war ein Diplom Von König Fahd. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Probleme sind da, um gelöst zu werden. Jammern bringt einen nicht weiter. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Sehr unterschiedlich, ich kann das nicht wirklich beurteilen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter sind ein sehr wichtiger Faktor - ohne sie kann kein Betrieb funktionieren. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich entscheide nach dem Gefühl und lege großen Wert auf die fachliche Qualifikation. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wir sind hier eine große Familie mit allen Vorzügen und Nachteilen. Das heißt, wir sind füreinander da. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich glaube, sie sind recht zufrieden mit mir. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Flexibilität, unser Service und unsere gute Küche. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich habe mit dem Mitbewerb kein Problem. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Zur Zeit geht der Beruf vor. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? In meinem Beruf bin ich ständig am Lernen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich kann nur sagen, daß eine fundierte Ausbildung und Mut zum Neuen für jeden jungen Menschen wichtig ist. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte mein Hotel zum begehrten Besuchspunkt in der Region machen. Ihr Lebensmotto? Optimismus. Genieße jeden Tag!

✱ Bremhorst Andreas Arch. Mag.

● Zur Person

Beruf: Staatlich befugter und beeideter Ziviltechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Arch. Mag. Andreas Bremhorst ZT GmbH., 1070 Wien, Kaiserstraße 51. Geboren - Datum, Ort: 16. Februar 1969, Wiener Neustadt. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Renate Prewein. Kinder: Laurin (1997) und Leander (1999). Eltern: Gerd und Christa. Ehrungen: Friedrich-Ohmann-Preis an der Akademie der bildenden Künste (1995). Mitgliedschaften: Architektenkammer. Hobbies: Reisen, Radfahren, Kinder und Familie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1987 an einem musisch-pädagogischen Gymnasium in Klagenfurt. Der Schwerpunkt an dieser Schule war Bildnerische Erziehung, und so entdeckte ich

meine Freude an kreativen Fächern wie Malen oder Architektur. Dieser Kontakt zum großen Thema „Gestalten" trug dann auch zu meiner Entscheidung bei, in Wien Architektur zu studieren. Also begann ich nach der Matura mit dem Architekturstudium an der Technischen Universität. Die Anzahl der Studenten war allerdings bereits damals sehr hoch, sodaß es mir wenig sinnvoll erschien, an der TU weiterzustudieren. Daher bemühte ich mich um Aufnahme an der Akademie der bildenden Künste, bestand die Aufnahmsprüfung mit Erfolg und absolvierte dort ab 1988 das Architekturstudium in der Meisterklasse von Professor Pentillä. Schon während des Studiums war ich nebenberuflich bei diversen Architekten tätig, um den Bezug zur Praxis nicht zu verlieren und speziell im Bereich der Bautechnik Erfahrungen zu sammeln. Nach meinem Diplomabschluß im Jahr 1995 versuchte ich, gemeinsam mit Kollegen aus Klagenfurt über Wettbewerbe zu Aufträgen zu kommen. Das war natürlich eine gewisse jugendliche Blauäugigkeit, denn um Ausschreibungen zu gewinnen, muß man gewisse Abläufe kennen und verstehen, wie eine Jury funktioniert. Trotzdem war es eine spannende Zeit, wir erhielten auch einige Preise, aber leider nie einen Auftrag. Schließlich wollte und mußte ich irgendwann auch Geld verdienen, und begann in einem Wiener Architektenbüro zu arbeiten. 1999 wagte ich dann mit meiner Lebenspartnerin Renate Prewein, die ebenfalls Architektin ist, den Schritt in die Selbständigkeit. Als erstes großes Projekt wickelten wir eine Haussanierung mit Dachbodenausbau ab, und zwar vom Finanzplan über den Entwurf bis zur Ausführung und Bauleitung. Auf diesem Erfolg aufbauend entwickelte sich die selbständige Tätigkeit sehr gut. Im Jahr 2002 ging ich mit Architekt Dipl. Ing. Christoph Karl eine Büro- und Arbeitsgemeinschaft ein.

„Wir wollen sicher nicht in alle Ewigkeit Pflegeheime und Schulen bauen, ..."

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe es beispielsweise als Erfolg, wenn wir uns im Rahmen eines Architektenwettbewerbes gegen ausgewählte internationale Büros durchsetzen können. Wird dieses Projekt dann wie von uns geplant in die Tat umgesetzt und in der Praxis auch nach unseren Vorstellungen genutzt, ist das für mich ein schöner Erfolg. Diese Befriedigung ist mir wichtiger als ein größtmöglicher finanzieller Gewinn. Sehen Sie sich als erfolgreich? Derzeit bauen wir vier Pflegeheime, ein Schulzentrum in Zell am See, betreuen noch einige kleinere Projekte und machen Entwürfe für die Raiffeisenbank in Sarajewo, Belgrad und Sofia. Das klingt zwar im Vergleich zu vielen anderen jungen Büros ganz toll, trotzdem muß man den Einsatz und Aufwand sehen, der dahintersteckt. Wir nahmen bisher an rund 100 Wettbewerben teil und haben bei jedem fünften Bewerb auch etwas gewonnen, allerdings muß ja auch der Arbeitsaufwand für alle anderen, bei denen wir leer ausgehen, „verdaut" werden. Die Bilanz ist also noch ein wenig unausgewogen, sodaß es verfrüht wäre, mich als insgesamt erfolgreich zu bezeichnen. Wir sind aber auf einem guten Weg, da wir ja schon etliche Projekte zur Zufriedenheit aller Beteiligten abschließen konnten. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wie erwähnt, sind wir im Bereich der Pflegeheime sehr gut im Geschäft. Mein Kollege Christoph Karl erkannte diese Lücke, weil sich speziell junge Architekten dafür normalerweise nicht interessieren. So ist es uns gelungen, mit neuen Ideen am Sektor der Pflegeheime Fuß zu fassen und die dort etablierte Phalanx älterer Architekten zu durchbrechen. Das war natürlich ein langwieriger Prozeß und wir zeichneten viele Wettbewerbe, ehe wir verstanden, wie ein Pflegeheim wirklich funktioniert und wie ein solches Projekt auch wirtschaftlich optimal gelöst werden kann. Ich persönlich hatte immer den Wunsch, selbständig zu arbeiten - und dieses Ziel verfolgte ich konsequent und mit großem Einsatz. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Ursprünglich hätte mich ein noch stärker künstlerisch geprägter Beruf - etwa Malerei, Bildhauerei oder Bühnenbildner - sehr interessiert. Da stellten sich aber meine Eltern quer, die mich lieber in einem „seriösen" Beruf sehen wollten. Das Architekturstudium war dann eine Art Kompromiß, aber aus heutiger Sicht dennoch eine erfolgreiche Entscheidung. Später im Berufsleben war es richtig, Wien als Mittelpunkt meiner geschäftlichen Tätigkeit zu wählen, da man es als junger Architekt und Neueinsteiger in einer kleineren Stadt am Land doch wesentlich schwerer hat. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? In den ersten drei Jahren am Gymnasium hatte ich einen Lehrer, der mir immer wieder das Gefühl vermittelte, daß ich in einem künstlerischen und gestalterischen Beruf gut aufgehoben wäre. Er gab mir die Gewißheit und Überzeugung, daß ich dafür ein Talent habe. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Wenn es mir gelingt, andere Leute, die vorher ganz anderer Meinung waren, von meinen Ideen Schritt für Schritt zu überzeugen, empfinde ich das als eine schöne Form der Anerkennung. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Architektur ist ein relativ schwieriger Beruf, und ich glaube, daß mich mein Freundes- und Bekanntenkreis doch als erfolgreich sieht. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter spielen eine Schlüsselrolle - ein Gebäude ist so gut oder schlecht wie das Team, das daran mitarbeitet. Mitarbeiter müssen unseren Entwurf von A bis Z verstehen und die Ideen, die dahinter stecken, regelrecht aufsaugen. Und dann müssen sie selbständige Detailentscheidungen treffen, die auch in die richtige Richtung gehen. Das Team trägt in der Ausführungsphase eine große Verantwortung. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Die meisten Leute bewerben sich mit eigenen Projekten, die sie entweder während des Studiums oder im Rahmen von Wettbewerben gemacht haben. Anhand dieser Referenzarbeiten kann ich dann ganz gut beurteilen, ob jemand Talent hat. Bei gleichwertigen Bewerbungen entscheidet die Sympathie und ob jemand in das bestehende Team paßt. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Das Team ist in der Regel selbst sehr motiviert bei der Sache, da muß ich nicht mehr sehr viel dazu beitragen. Unsere Mitarbeiter sind relativ jung und natürlich entsprechend begeistert, wenn sie ein Projekt in Eigenverantwortung bearbeiten dürfen. Aus eigener Erfahrung weiß ich: Je größer die Verantwortung, desto größer auch die Motivation. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Diese beiden Bereiche im richtigen Ausmaß zu vereinbaren, ist eine mühsame Angelegenheit und funktioniert bei mir sicher noch nicht perfekt. Auch meine Lebenspartnerin ist als Architektin selbständig, und es bedarf schon guter Organisation, damit unsere Kinder nicht zu kurz kommen. Früher arbeitete ich auch am Wochenende, was ich aber mittlerweile so weit wie möglich vermeide. Unsere Söhne sind im Volksschulalter und wollen natürlich mit den Eltern zumindest am Wochenende etwas unternehmen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Die Tätigkeit als Architekt ist einem ständigen Wandel unterworfen, sodaß permanente Weiterbildung unerläßlich ist. Dazu gehört auch, sich nach der Teilnahme an einem Wettbewerb die Lösungsvorschläge der Kollegen im Detail anzusehen und zu analysieren. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Jeder junge Architekt will gerne tolle Projekte entwickeln und umsetzen. Leider werden Bereiche wie Bautechnik und Management dabei häufig vernachlässigt und ich rate dringend, auch darauf großes Augenmerk zu legen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Wir wollen sicher nicht in alle Ewigkeit Pflegeheime und Schulen bauen, daher ist es ein großes Ziel, auch große Aufträge zu bekommen, die etwas mehr Publicity und Aufsehen erregen. Im privaten Bereich wäre es schön, noch etwas mehr Zeit für die Kinder zu haben, um mit ihnen zu reisen und ihnen neue Dinge zu zeigen.

✱ Brenner Franz

● Zur Person

Beruf Kaufmännischer Angestellter. Funktion Prokurist, Abteilung Organisation und Informationssysteme. Tätig bei Lohmann & Rauscher GmbH., 1141 Wien, Johann-Schorsch-Gasse 4. Geboren - Datum, Ort: 29 Jänner 1957, Tulln. Familienstand Verheiratet mit Mag Ingrid. Kinder. Ines (1987) und David (1992). Besondere Vorfahren Onkel Leopold Grünzweig war Landeshauptmann-stellvertreter von Niederösterreich. Hobbies Haus, Garten, Familie, Ausgleichssport

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die dreijährige Handelsschule in Tulln und trat danach bei der ehemaligen Rauscher GmbH, heute Lohmann & Rauscher GmbH, ein. An sich stand für mich zunächst die Überlegung im Raum, das elterliche Gasthaus zu übernehmen, doch entschied ich mich gemeinsam mit meiner zukünftigen Frau dafür, den eingeschlagenen kaufmännischen Berufsweg fortzusetzen. Meine Frau ist Lehrerin, und es war uns wichtig, Beruf und Privatleben gut vereinbaren zu können. Es gelang mir, bei Rauscher Karriere zu machen und mich weiterzuentwickeln. Mittlerweile bin ich seit über 32 Jahren im Unternehmen tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Karriere bedeutet für mich nicht das Streben nach immer einflußreicheren Positionen, Erfolg ist für mich mit Freude an der Tätigkeit verbunden. Wenn sich daraus die Bestätigung meiner Kompetenz ergibt, erkenne ich Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Gemäß meiner Erfolgsdefinition sehe ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich denke, daß gesunder Hausverstand, Engagement, soziale Kompetenz und Loyalität zu meinem Erfolg führten. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich versuche, mit positiver Einstellung und Einsatz meine beruflichen Aufgaben zu bewältigen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Neben meinen Eltern und meiner Frau prägten mich beruflich und menschlich Herr Dr H Leuprecht, unser Geschäftsführer, und Herr Kovacs, ein Organisator und Programmierer der Firma Viso-Data Computer AG. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Jede Form der Anerkennung wirkt motivierend, doch erscheint mir menschliche Wertschätzung am erfreulichsten. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Mitarbeiter spielen eine ganz wichtige Rolle für den Erfolg. Es hängt sehr vom gegenseitigen Vertrauen, von der Motivation und dem jeweiligen Engagement ab. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Fachliche Qualifikation vorausgesetzt, sind mir Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit und ein gesunder Hausverstand wichtig. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Lohmann & Rauscher, Produzent von Krankenpflegeartikeln und Verbandstoffen, verfügt über hohe Branchenbedeutung und steht für Qualität und Kontinuität. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Fortbildung spielt im Wettbewerb eine immer wichtigere Rolle, deshalb werde ich meine diesbezüglichen Aktivitäten verstärken. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Zeige Engagement, sei flexibel, doch lasse dich nicht ausnutzen.

✱ Bretterklieber Karl

> „Es ist wichtig, daß sich nicht nur die Firmenleitung, sondern die gesamte Belegschaft weiterbildet. „

● Zur Person

Funktion Inhaber. Tätig bei BP Fassadenbau Karl Bretterklieber , 8073 Feldkirchen bei Graz, Triester Straße 129. Geboren - Datum, Ort 18. Dezember 1966, Preding. Familienstand. Verheiratet mit Claudia. Kinder Philipp (1992) und Daniel (1995). Eltern: Johann und Anna. Mitgliedschaften Fußballverein, Eisschützenverein. Hobbies Fußball, Familie

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß von Volks- und Hauptschule in Preding absolvierte ich den Polytechnischen Lehrgang in Gleinstätten. Anschließend trat ich beim Installationsbetrieb Huber meine Lehre zum Bürokaufmann an, die ich 1985 abschloß. In weiterer Folge sammelte ich Berufserfahrungen in den unterschiedlichsten Bereichen. So war ich als Lagerbuchhalter bei der Firma Rasant/Nußmüller in Schwanberg, als Fahrverkäufer für die Backerei Eberle in Lannach und schließlich für ein Jahr als Postbeamter beschäftigt, wo ich die Urlaubsvertretung übernommen hatte. 1989/90 war ich für ein Jahr bei der Firma Pongratz im Baugewerbe tätig, darauffolgend arbeitete ich drei Jahre als Barkeeper bzw. Kellner in Preding im Lokal Pinguin, und für das Unternehmen R & M Bau war ich für drei Jahre auf Montage in Wien. Im Jahre 1997 machte ich mich schließlich im Bereich Kostenvergleich im Bauwesen für Privatpersonen selbstandig. Als zwei meiner Kunden Konkurs anmelden mußten, schloß ich 2001 meine Firma. Aus diesem Grund bin ich wieder ein Arbeitsverhältnis eingegangen - zuerst als Arbeiter und anschließend als Bauleiter für Großbaustellen bei der Grazer Firma Fassadenmeister, wo ich zwei Jahre Erfahrungen im Bereich Fassadenbau sammelte. 2004 gründete ich gemeinsam mit Herrn Posch, der ebenfalls für Fassadenmeister tätig gewesen war, die Firma BP Fassadenbau GmbH, die 2006 in ein Einzelunternehmen umgewandelt wurde. Herr Posch ist für den Außendienst zuständig, während ich die Verantwortung für die administrativen Belange des Unternehmens trage.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist dann Erfolg gegeben, wenn meine Familie finanziell abgesichert und gesund ist, und wenn jeder einer Tätigkeit nachgehen kann, die ihm Freude macht. Sehen Sie sich als erfolgreich? Meines Erachtens bin ich noch nicht ausreichend erfolgreich, da ich meine Ziele noch nicht erreicht habe. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Jeder Schritt in meiner Karriere war für meine jetzige Tätigkeit wichtig. Wir sind seit Gründung des Unternehmens für unsere Zuverlässigkeit bekannt, liefern ausgezeichnete Qualität und räumen auch der Nachbetreuung unserer Kunden einen hohen Stellenwert ein. Die Kundenzufriedenheit steht bei uns an erster Stelle. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Es gibt kein Problem, das nicht gelöst werden kann. Zuerst schaue ich mir die Herausforderung an, spreche auch mit anderen darüber und hole mir Informationen und andere Sichtweisen ein, damit dieses Problem gemeinsam gelöst werden kann. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Zahlungsmoral im Baugeschäft stellt ein großes Problem dar, außerdem gibt es sehr viele Selbständige, die den Preis drücken, da sie nicht richtig kaufmännisch kalkulieren können. Diese Firmen bestehen oft nur kurze

Zeit am Markt, doch der niedrige Preis, den diese Firmen angesetzt haben, bleibt der Branche erhalten. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Gute Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle für den Erfolg eines Unternehmens. Jeder hat seinen Aufgabenbereich, für den er zuständig und ausgebildet ist. Ohne Mitarbeiter kann keine Firma bestehen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Es bekommt jeder die Chance, bei mir zu arbeiten. Ich beobachte in dieser Zeit die Vorgehens- bzw. Arbeitsweise. Außerdem nehme ich hauptsächlich Partien - also drei bis vier Personen, die bereits zusammengearbeitet haben - auf, ganz selten Einzelpersonen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind ein gut aufeinander eingespieltes Team. Außerdem bieten wir ein Rundumpaket an, d.h. wir bieten alles aus einer Hand. Dies ist für den Kunden sehr angenehm, da er immer nur eine Ansprechperson hat. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich verbringe meine Freizeit mit meiner Familie und meinem Freundeskreis. Man muß lernen, Beruf und Privatleben zu trennen, um die Freizeit optimal nutzen zu können. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Die Industrie bietet ständig Fortbildungsmaßnahmen an, die man unbedingt annehmen muß, um in der Branche bestehen zu können. Es ist wichtig, daß sich nicht nur die Firmenleitung, sondern die gesamte Belegschaft weiterbildet. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Die Erreichung der finanziellen Unabhängigkeit, sowie die Auslastung meiner Arbeiter ist mein Ziel. Man darf sich nicht zu unrealistische Ziele stecken, sondern muß sich mit Zwischenzielen immer Schritt für Schritt dem gesteckten Ziel nähern.

✱ Briggl Christian Mag.

„Wer ein System ändern will, muß es zuerst kennen."

● Zur Person

Beruf: Finanzberater, Politikwissenschafter. Funktion: Gesellschafter. Tätig bei: REALfinanz Vermögensberatung GmbH, 2334 Vösendorf, Triester Straße 32. Geboren - Datum, Ort: 9. Oktober 1980, Villach. Schöpferische Akte: Budgetpolitik in Schweden. Hobbies: Golf, Lesen, Freunde treffen, gute Gespräche, Kulinarik, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Fachliche Vorträge und Schulungen für externe Partner.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Politikwissenschaften und Rechtswissenschaften, das Studium der Politikwissenschaften schloß ich in Mindestzeit ab, das Studium der Rechtswissenschaften beendete ich nicht. Dafür baute ich als Gesellschafter die REALfinanz wesentlich mit auf. Das Unternehmen REALfinanz wurde im September 2005 gegründet und ist derzeit in der Region Wien und Niederösterreich im Finanzdienstleistungsbereich mit Schwerpunkt Immobilienfinanzierung tätig. Die Firmenphilosophie setzt auf die Großen Kompetenz, Kreativität, Leistungsbereitschaft und Marktorientierung. Diese Schlagwörter kann man vielerorts in Firmenleitbildern lesen, die tatsächliche Praxis schaut aber oft anders aus. Daß diese Begriffe tatsächlich auf die REALfinanz zutreffen, davon kann sich sowohl der einzelne Kunde als auch jeder potentielle Geschäftspartner persönlich überzeugen. Dem Kunden wird eine fundierte und marktorientierte Analyse seiner finanziellen Möglichkeiten geboten, während der Geschäftspartner einen einmaligen Support für seine Geschäftstätigkeiten in unserem Unternehmen findet. Einfach ausgedrückt: Wir wollen eine Alternative für jeden Interessierten im Bereich der Finanzierungsberatung darstellen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, am Ende immer offen und ehrlich gewesen zu sein und an sich gearbeitet zu haben. Sehen Sie sich als erfolgreich? Es gibt Tage, wo ich sehr zufrieden bin, dann gibt es auch Momente, in denen ich zweifle. Ich stehe aber zu diesen Phasen, weil sie zu meiner Reflexion beitragen und mich wachsen lassen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ehrlichkeit ist für mich das Um und Auf. Ich begegne meinen Kunden mit vollem Respekt und möchte, daß man sich immer in die Augen schauen kann. Es gibt Spezialisten und Generalisten; ich gehöre aufgrund meines breiten Spektrums eher der zweiten Gruppe an. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich neige zu Emotionen, manche Problemstellungen berühren mich daher persönlich. Diese Eigenheit berücksichtige ich im Rahmen meines Vorgehens. Lösungsvarianten wäge ich ab, wobei ich mich gerne mit meinem Geschäftspartner austausche, der zehn Jahre mehr Berufserfahrung hat als ich, ehe ich mich entscheide. Es geht mir um die Einbindung meines Partners, aber ich scheue auch keine Einzelentscheidungen. Fehler passieren, doch scheue ich mich nicht, dazu zu stehen und sie wieder gut zu machen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich hatte mehrere Vorbilder, imitiere aber nichts und niemanden. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Selbständige Innen- und Außendienstmitarbeiter bestimmen den betrieblichen Erfolg wesentlich mit. Wir sind kein Strukturvertrieb, dennoch gehen mehr als 90 Prozent der Einnahmen an die Mitarbeiter. Sie haben einen hohen Gestaltungsspielraum. Jeder entscheidet, wieviel er arbeiten und verdienen will. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ehrlichkeit und Kommunikationsvermögen sind die wichtigsten Faktoren. Probleme sind da, um gemeinschaftlich ausdiskutiert zu werden, und das bedingt Offenheit und ein ehrliches Auftreten. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir bieten einerseits Top-Konditionen für finanzielle potente Kunden, sind aber auch ein bemühter Partner von Menschen, die dann Unterstützung brauchen, sich ihre Wünsche erfüllen zu können. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? In den letzten zwei Jahren war meine Freizeit karg bemessen, da der Beruf oberste Priorität hatte. Der Aufbau einer Gesellschaft ist aber nun einmal arbeitsintensiv. Auf lange Sicht werde ich davon profitieren, daß ich mich derzeit so intensiv engagiere, und irgendwann kommt die Zeit, in der ich nicht mehr arbeiten muß. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Tue, was Dir Spaß macht. Wer ein System ändern will, muß es zuerst kennen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Es gibt berufliche und private Zielsetzungen. Beruflich gilt: Mit 45 Jahren möchte ich nicht mehr unbedingt arbeiten müssen, auch wenn ich weiß, daß es immer interessante Projekte geben wird, denen ich mich widmen werde. Derzeit möchten wir die REALfinanz so etablieren, daß der Kunde bei Finanzierungsfragen nicht an der Firma vorbeikommt. Eine Aufstockung auf 50 Mitarbeiter ist realistisch, die Kooperation mit Finanzplattformen denkbar. In privater Hinsicht möchte ich Zeit für Dinge haben, die mir Spaß machen.

✱ Bröderbauer Emanuel Mag.

● Zur Person

Beruf: Betriebswirt. Funktion: Stellvertretender Geschäftsführer. Tätig bei: i2b - ideas to business., NINETEEN Business Base, 1190 Wien, Mooslackengasse 17. Geboren - Datum, Ort: 3. November 1971, Zwettl. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Ingeborg. Kinder: Lea. Schöpferische Akte: Interne Fachartikel. Mitgliedschaften: Golfclub Ottenstein. Hobbies: Golf, Mountainbiken, Schifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Manager bei der Erste Bank der oesterreichischen Sparkassen AG.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Handelsakademie in Zwettl leistete ich zunächst den Präsenzdienst ab und trat dann in ein Unternehmen ein, das Kreditratings erstellte. Nach einem halben Jahr entschied ich mich allerdings dafür, das Studium der Betriebswirtschaftslehre (Schwerpunkt Marketing und Organisation) an der Wirtschaftsuniversität Wien zu absolvieren. Während der Studienzeit war ich als Ferialpraktikant bei der PSK Bank tätig. Im letzten Studienjahr wurde mir eine Stelle bei der PSK Bank angeboten, sodaß ich unmittelbar nach Abschluß meines Studiums als Key Account Manager im Bereich Institutionelle Firmenkunden (500 Top-Unternehmen) beginnen konnte. Kurz nach der Fusion der PSK mit der BAWAG wechselte ich in die Erste Bank, wo ich zunächst im Key Account Management tätig war. Seit 2003 arbeite ich im Zielgruppenmarketing Kommerz an der Erstellung von Strategien sowie der Konzeption und der Umsetzung von Marketingaktivitäten für Firmenkunden. Die Erste Bank ist nach der Bilanzsumme eines größten österreichischen Finanzinstitute. Entscheidungen werden im Inland getroffen und nicht von ausländischen Partnern vorgegeben, und so kann rasch auf Marktentwicklungen reagiert werden. Seit September 2006 fungiere ich zusätzlich als stellvertretender Geschäftsführer von i2b, einer Initiative zur Erstellung eines Unternehmenskonzeptes, die im Jahr 2000 von der Wirtschaftskammer Österreich und der VA Technologie AG ins Leben gerufen wurde. Seit Herbst 2003 ist i2b ein rechtlich eigenständiger Verein, dessen Mitglieder heute die Wirtschaftskammer Österreich sowie die Erste Bank und Sparkassen sind, wobei jedes dieser Häuser einen Geschäftsführer stellt. i2b hat es sich zum Ziel gesetzt, möglichst vielen unternehmensfreudigen Menschen unter die Arme zu greifen. Mit Hilfe von Arbeitsunterlagen (Handbuch, Businessplan-Tool, etc.), einer Internetplattform, einschlägigen Informations- und Coaching-Veranstaltungen sowie kostenlosen Expertenfeedbacks auf alle eingereichten Businesspläne sollen unternehmerische Ideen einen entscheidenden Schritt näher der Realität gebracht werden. Der i2b & GO! Businessplan-Wettbewerb, Österreichs größter Wettbewerb für innovative Produkt- und Dienstleistungsideen aus allen Branchen der Wirtschaft, verfolgt das Ziel, die Gründung bzw. Übernahme von nachhaltig erfolgreichen Unternehmen zu fördern und zu unterstützen. Dabei geht es um die Marktreife umgesetzter kreativer und innovativer Ideen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich setze mir wie viele andere Menschen Ziele, die ich erreichen möchte. Am Ende möchte ich sagen können, daß sich der Einsatz gelohnt hat. Die Relation zwischen Einsatz und Ergebnis muß stimmen, keinesfalls dürfen bei der Verwirklichung meiner Ziele meine Familie oder meine Gesundheit auf der Strecke bleiben, da sich eine derartige Situation negativ auf mein Erfolgsempfinden auswirken würde. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja. Einen gewissen Prozentsatz habe ich selbst zu meinem Erfolg beigetragen, ein Teil fiel mir zu. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine Aufgeschlossenheit kommt mir in Gesprächen sehr zugute. Auch spornte mich mein Ehrgeiz in beruflicher Hinsicht immer wieder an. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ein Problem unserer Gesellschaft ist die Null-Fehler-Toleranz, die zur Starrheit von Systemen beiträgt. Viele lehnen es ab, eine Entscheidungsvollmacht zu übernehmen. Doch nur wer Fehler macht, lernt. Ich ergründe Fehler und Problemursachen und stecke so den Rahmen eines Problems erst einmal ab. Wenn ich die Rahmenbedingungen eines Problems genau kenne, zeichnet sich im Grunde ja schon der Lösungsansatz ab. Da wir ein kleines Team sind, tauschen wir uns bei Problemen aus. Für die letztliche Entscheidung sind die Führungskräfte verantwortlich. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Eltern dienten mir mit ihrer partnerschaftlichen Haltung als Vorbilder. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Eine Arbeitsbeziehung ähnelt in gewissem Sinne einer privaten Beziehung - beide können ohne Ehrlichkeit nicht funktionieren. Auch lege ich bei meinen Mitarbeitern großen Wert auf soziale Kompetenz und Kommunikationsfähigkeit. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Eine Trennlinie zwischen Beruf und Privatleben zu ziehen ist notwendig, gelingt mir jedoch nicht immer. Es ist oft nicht einfach, abrupt von einem Bereich in den anderen zu wechseln, da mich beispielsweise berufliche Themen oder Aspekte auch noch zu Hause beschäftigen können. Familiärer Rückhalt und ein Ausgleich zum Beruf sind meines Erachtens notwendig, wenn man beruflich erfolgreich sein möchte. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Der Grundstein der persönlichen Entwicklung wird in der Familie gelegt, weshalb hierauf besonderes Augenmerk gelegt werden sollte. Auch eine fundierte Ausbildung ist wesentlich, wenn auch kein Garant für Erfolg. Wichtig ist generell, nie seine Träume aus den Augen zu verlieren und sich auch in Verzicht zu üben, um diese zu verwirklichen. In weiser Voraussicht empfehle ich jedem, sich immer wieder Zeit zur Reflexion seiner Ziele und Wünsche zu nehmen, da man sehr leicht in ein Hamsterrad gerät. Man sollte daher auch immer auf seinen Körper hören. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Beruflich ist es mein Ziel, in eine Führungsposition bei der Erste Bank zu gelangen, ohne daß mein Familienleben unter meinem beruflichen Engagement zu leiden hat. Auch i2b hat noch große Ziele, vor allem in internationaler Hinsicht.

✱ Bruckner Franz

> „Nach jedem Regen scheint wieder die Sonne."

● Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Bruckner & Böhm GmbH „Bierfink", 1160 Wien, Friedrich Kaisergasse 69. Geboren - Datum, Ort: 26. Juli 1963, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Dagmar Brandtner. Kinder: Florian. Hobbies: Jakobsweg, Badminton. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Inhaber der Firma Franz Bruckner und der „Vogelscheuche" (Vertrieb österreichischer Spezialitäten).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß des Polytechnischen Lehrgangs absolvierte ich eine Kochlehre und war nach der Gesellenprüfung sechs Jahre lang in Salzburg und in Tirol auf Saison. Zur beruflichen Selbständigkeit entschied ich mich zusammen mit einer Freundin, die künstlerisch tätig war und die mir vorschlug, ein ehemaliges Milchgeschäft zu renovieren. Wir entschlossen uns 1989, den ersten Bauernladen im achten Wiener Bezirk zu eröffnen, wo wir auch viele Bioprodukte anboten. Von Beginn an zählten viele Schauspieler und Studenten zu unseren Kunden. Wir betrieben zwei Schulbuffets in benachbarten Schulen und machten auch oft bei Messen und Märkten mit. Nach fünf Jahren trennten wir uns, und ich eröffnete mit

einem anderen Partner einen Bauernstand in der Shopping City Süd Ich entschied mich aber nach einem Jahr aus existentiellen Gründen, neben der beruflichen Selbständigkeit tagsüber weiter als Koch zu arbeiten Unter anderem konnte ich für einen Freund, der eine sehr große Konditorei führte, Stände bei diversen Veranstaltungen mit seinen Produkten betreuen Dafür lebte ich jeweils ein halbes Jahr in Wels, dann in Gmunden Als ich meine Lebensgefährtin Dagmar Brandtner kennenlernte, kündigte sich bald unser gemeinsames Wunschkind an. Unser Frühchen, das nach nur 24 Schwangerschaftswochen auf die Welt kam, hielt meine Partnerin und mich ein Jahr lang auf Trab Ich gab das Messegeschäft noch vor der Geburt meines Sohnes auf und konnte für die Bäckerei Felber einen Stand im Anhanger bei Baumax in Stadlau betreuen, was sich als sehr erfolgreich erwies Die Ausweitung auf neun Standorte in Wien und Umgebung war eine folgerichtige Entscheidung, da sie Umsatzsteigerungen mit sich brachte Auch bei mehreren Weihnachtsmärkten machen wir mit Als die Filialen des Fleischereibetriebes Weiser wegen Konkurses zum Verkauf angeboten wurden, konnte ich mit Partnern in Simmering als stiller Beteiligter ein Geschäft erwerben, das in ein Lokal umgewandelt wurde, wo mittlerweile einige Mitarbeiter arbeiten, darunter ein begabter taubstummer Koch. Im Juni 2006 übernahm ich ein Lokal, das ich mit meinem Partner zum Bierlokal „Bierfink" umgestaltete Bestes, serviceorientiertes Personal, gediegene Wiener Küche, ein großer Garten, ein Extraraum für bis zu 50 Personen und faire Preise sagen viel über unsere dargebotene Qualität aus. Ich erwarb in diesem Jahr außerdem ein Lokal in der Lugner City

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Heute definiere ich Erfolg anders als vor fünf Jahren, als ich in erster Linie „reich und berühmt" sein wollte Heute habe ich gelernt, daß es darauf ankommt, alle Aktivitäten gern zu machen. Bei hoher Arbeitsfreude und Durchhaltevermogen stellt sich finanzieller Erfolg ohnehin fast wie von alleine ein Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich habe nie aufgehört, an mich zu glauben Nach einigen lehrreichen Mißerfolgen auf einem durchaus harten beruflichen Weg mit hohem Einsatz stellte sich dann aber der Erfolg ein. Darüber freue ich mich, wobei es mir wichtig ist, auf dem Boden der Realität zu bleiben Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich kenne die Höhen und Tiefen des Berufslebens Durchhaltevermogen, Bodenständigkeit und Konsequenz sind wesentliche Stärken geworden Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ehrlichkeit zeichnet gute Mitarbeiter insbesondere aus Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich spreche 90 Prozent meiner 50 Mitarbeiter mit dem Du-Wort an Eine freundschaftliche Basis anzustreben bewährte sich in den meisten Fällen, auch wenn ich bei Enttäuschungen mit einzelnen Mitarbeitern diese Haltung ändern wollte Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die berufliche Aufbauphase war sehr zeitintensiv Nach einer kürzlich überstandenen Krise mit meiner Frau bin ich heute in einem höheren Ausmaß auf ausreichend gemeinsame Freizeit bedacht. Ich lernte, mich mit meinem Geschäftspartner zu arrangieren, um Berufliches und Privatleben besser trennen zu können Ich gebe zu, ich kann schwer abschalten und habe sicher einen großen Drang danach, aktiv zu sein Welchen Rat möchten Sie an die nachste Generation weitergeben? Ich bin kein großer Prophet und meine generell, daß jeder machen soll, was er am besten kann Ein guter Installateur ist genauso wertvoll wie ein guter Arzt Ich rate vor allem dazu, konsequent seinen Weg zu gehen und nicht zuviel auf andere zu hören Es gibt auch Neider und Mißgünstige, insbesondere in erfolgreichen Zeiten trifft man auf sie. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich habe momentan keine großen beruflichen Ziele mehr. In den letzten Jahren hatte ich viel Erfolg und merkte, daß alles zur richtigen Zeit kommt. Ihr Lebensmotto? Nach jedem Regen scheint wieder die Sonne

✶ Brückner Klaus

● Zur Person

Beruf Techniker Funktion Inhaber Tätig bei Reha-Technik Klaus Brückner , 2700 Wiener Neustadt, Mießlgasse 11 Geboren - Datum, Ort 4 Dezember 1959, Wien Familienstand Verheiratet mit Michaela Kinder Flora (1991), Moritz (1994) und Paul (1995) Mitgliedschaften Bergrettung, Naturfreunde Hobbies Kajak fahren, Paragleiten. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten Forstbetrieb Leoben

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Vor meiner klassischen Berufskarriere machte ich Jugendarbeit im Rahmen der evangelischen Kirche Das war durch die Menschen, das Umfeld, den Aktionsradius und die Moglichkeiten sicher prägend für mich. So kaufte ich beispielsweise gemeinsam mit zehn anderen Leuten eine alte Burg, um Freizeitaktivitäten für Kinder sicherzustellen. Wir hatten zwar kein Geld, es gelang uns aber, die jährlichen Zinsen zu finanzieren - und darauf bin ich heute noch stolz Dann machte ich als einer der ersten jungen Männer in Österreich Zivildienst und kam anschließend mehr oder weniger zufällig zu meinem heutigen beruflichen Tätigkeitsfeld, den Rollstühlen Freunde meiner Eltern waren in dieser Branche tätig und suchten kurzfristig jemanden zur Unterstützung Daraus ergab sich eine gute Zusammenarbeit, und in weiterer Folge übernahm ich die Werkstatte dieser Firma Es zeigte sich bald, daß es Probleme für Rollstuhlbenützer gibt, die man aus dem Katalog lösen kann, aber auch Probleme, die nicht mit den üblichen Standards lösbar sind Parallel dazu erkannte ich, daß für diese Thematik auch ein tiefergehendes Verständnis nötig ist Es macht einen guten Teil meiner heutigen Reputation aus, daß ich sehr gut verstehe, was diese Menschen brauchen - auch wenn sie nicht in der Lage sind, dies zu artikulieren Ich habe überwiegend mit psychisch schwierigen Menschen zu tun und kann mich sehr gut in deren Problematik hineinversetzen Ich arbeite sehr eng mit Ärzten zusammen, die mir volles Vertrauen entgegenbringen und auf der anderen Seite wissen, daß ich zu Fehlern oder falschen Einschätzungen durchaus stehe Es ist ja kein Mensch vor Fehlern gefeit, und ich habe ein Problem mit Ärzten, die aufgrund ihrer akademischen Bildung glauben, allwissend und fehlerlos zu sein

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich kann mir heute erlauben, einen Fehler zu machen, weil ich dazu stehe. Ich weiß, daß es „nur" ein Fehler ist, der aber nicht zu einem Problem ausarten muß Weil ich keine überspannten Forderungen an meine Umgebung stelle und nicht behaupte, im Besitz der allgemeingültigen Wahrheit zu sein, habe ich diese bestimmte Freiheit, die auch Teil des Erfolges ist Ich habe gute Chancen, ohne Magengeschwür und ohne Herzinfarkt bis ins Pensionsalter zu kommen Erfolg bedeutet für mich auch, mir die Projekte aussuchen zu können Ich habe für verschiedene Bereiche Spezialisten engagiert Ein anderer Aspekt des Erfolges ist die mentale und finanzielle Absicherung, obgleich ich mich im landläufigen Sinne nicht als reich bezeichne Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich absolvierte die HTL mit einer Mischung aus betriebsführenden Gegenständen und Maschinenbau Dieser Mix war eine glückliche Fügung, denn so kann ich das Geschäft betriebswirtschaftlich erfolgreich führen, habe aber gleichzeitig eine

Ahnung von Konstruktion und Technik. Diese unterschiedlichen Tätigkeiten sind mir sehr wichtig, denn ich könnte mich nicht, wie beispielsweise ein Buchhalter, nur auf eine bestimmte Sache konzentrieren. Da würde ich dahinvegetieren. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unsere Krankenversicherung ist nach einem klassischen Schema aus den 50er- und 60er-Jahren aufgebaut und hat eine rein bürokratische Struktur verinnerlicht. Wir sollen hochflexibel reagieren, aber finanziert wird bürokratisch zum Quadrat. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich suche Mitarbeiter nach der Persönlichkeit aus, das heißt, sie müssen zu mir und zum Unternehmen passen. Wenn ich einen Mitarbeiter zum Kunden schicke, muß der Patient das Gefühl haben, er hat es mit einer ähnlichen Persönlichkeit wie ich es bin zu tun. Natürlich ist der Mitarbeiter ein anderer Mensch, aber die Einstellung und das Gesamtbild der Firma müssen gewahrt werden. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind eine kleine Firma mit einem vierköpfigen Team - dadurch sind wir extrem flexibel, und zwar nicht nur zeitlich, sondern auch vom Geist und vom Kopf her. Wir gehen sehr individuell auf unsere Kunden ein, kein Patient ist wie der andere. Es gibt zwar viele Ähnlichkeiten, aber man darf nicht den Fehler machen zu glauben, die Menschen seien deswegen gleich. Die Ärzte, mit denen wir zusammenarbeiten, wissen das genauso wie wir. Dadurch können wir Dinge für den Patienten umsetzen, die für ihn nicht einmal erahnbar waren. Eine weitere Stärke liegt darin, daß wir zu den Kunden nach Hause gehen. So sehen wir genau, in welchem Umfeld er sich bewegt, wie die Gegebenheiten sind und wo die Probleme liegen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Die Branche ist ja recht überschaubar und besteht im Wiener Raum aus sechs bis acht Firmen. Man kennt sich also persönlich, und zwar mit allen Stärken und Schwächen. Da wir aber alle mit denselben Geschäftspartnern zu tun haben, nämlich mit den Krankenkassen, die ja wesentlichen Anteil an der Finanzierung tragen, müssen wir auch solidarisch auftreten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Schlecht. Zuerst bin ich mit meinem Beruf verheiratet, dann kommen meine Kinder und meine Frau. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jungen Leuten würde ich raten, sich zwei oder drei Jahre auf Reisen zu begeben und die Welt kennenzulernen. Das geht natürlich nur, wenn man zwischendurch jobbt. Ich glaube, während dieser Zeit kann man Erfahrungen sammeln, die weit über denen eines Studiums liegen. Einen solchen sozialen Lernprozeß unter außergewöhnlichen Umständen und in anderen Kulturkreisen halte ich für wichtig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin ein begeisterter Paragleiter und möchte meine fliegerischen Aktivitäten in Richtung Ultraleichtflugzeuge erweitern. Sollte ich eines Tages in Pension gehen, wäre es ein Traum, mit einem solchen Leichtflugzeug bis nach Australien zu fliegen. Falls eines unserer Kinder das Geschäft übernehmen will, möchte ich es schaffen, mich wirklich zurückzunehmen und nicht den Obergescheiten zu spielen. Ungefragt Ratschläge zu geben, ist ganz furchtbar. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen - das betrifft speziell den Umgang mit den Mitarbeitern. Ich lasse ihnen die Freiheit, ihre eigenen Vorstellungen und Lösungen zu erarbeiten. Solange der Kunde damit zufrieden ist, bin ich es auch.

✱ Brugmayer Michael

● Zur Person

Beruf: Verlagskaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Behördenverlag M. Brugmayer GmbH, 8054 Seiersberg, Anton-Wildgans-Weg 51. Geboren - Datum, Ort: 18. Juni 1959, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Eveline. Kinder: Tamara (1982). Eltern: Ingeborg und Georg. Schöpferische Akte: Steirischer Spitalsführer, Dienststellenalmanach der Exekutive Österreichs, diverse Firmenzeitungen, Aufklärungsbroschüren, Homepages. Hobbies: Computerspiele, Tauchen, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule schloß ich die Lehre zum Industriekaufmann ab und wechselte dann als Quereinsteiger in die Versicherungsbranche, wobei ich bei der Nordstern begann und das Verkaufen lernte. Nach einem Wechsel zu Zürich-Kosmos, wo mir die Position eines Geschäftsführers angeboten wurde (ein Versprechen, das allerdings nicht eingehalten wurde), arbeitete ich in weiterer Folge in der Werbung, bis mich ein Freund ansprach, der einen Verlagsleiter suchte. Ich nahm diese neue Herausforderung an und konnte in kurzer Zeit die Umsätze entsprechend erhöhen. In den nächsten Jahren baute ich das Österreich-Geschäft weiter aus, wechselte dann zu einer anderen Verlagsgesellschaft und gründete schließlich 1989 die Exekutiv Verlags GmbH, mit der ich in den ersten Jahren sehr starke Zuwächse verzeichnen konnte. Ich gründete weiters die Brugmayer Grafik GmbH zusätzlich zum Exekutiv Verlag, der durch die Zunahme der Konkurrenz nach einigen Jahren vor dem Konkurs stand, wodurch zusätzlich sehr gute Kunden abhanden kamen. Im Sommer 2006 schließlich wandelten wir die Brugmayer Grafik GmbH in die heutige Behördenverlag Brugmayer GmbH um und versuchen seither wieder verstärkt in der Branche Fuß zu fassen. Wir spezialisieren uns wieder auf Polizei- und behördenbezogene Publikationen und arbeiten insgesamt verstärkt im öffentlichen Bereich, wobei ich mich wieder um die gesamte Abwicklung kümmere und für die Vermarktung verantwortlich zeichne.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit mit dem Erreichten, in der Nacht ruhig schlafen zu können und eine entsprechende wirtschaftliche Unabhängigkeit. Meine Nachtruhe, die mir sehr wichtig ist, wird derzeit durch den abgewickelten Konkurs leider empfindlich gestört. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sah mich mit dem Exekutiv Verlag bereits als erfolgreich, wurde dann allerdings eines besseren belehrt, da ich mich auf meine damalige Führungsriege verließ. Heute versuche ich, das Ruder selbst in der Hand zu behalten, um einen besseren Überblick zu behalten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Sicherlich mein persönlicher Einsatz für den Betrieb, weil ich mich von Anfang an nicht auf andere verließ, sondern den Verkauf selbst in die Hand nahm. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Da der Exekutiv Verlag mein Lebenswerk war und ich zusehen mußte, wie der Konkurs unabwendbar wurde, konnte ich eine Zeit lang leicht depressive Gefühle nur schwer unterdrücken. Heute, da meine neue Firma langsam an Boden gewinnt und wir auf dem richtigen Weg sind, habe ich wieder die entsprechende Motivation, weiterzumachen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Henry Ford, dessen Biographie mich sehr faszinierte und beeindruckte. Es gibt noch einige andere Persönlichkeiten, wie beispielsweise Al Gore, an denen ich mich immer wieder orientiere, um positive Aspekte für mich zu übernehmen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** An der Spitze weht einem meist ein sehr kalter Wind entgegen. Als Vorgesetzter wird man im Betrieb immer als letzter gelobt, sei es von Mitarbeitern oder Kunden, allerdings erfahre ich sehr viel Anerkennung von meiner Frau, Wertschätzung, die für mich ebenso wichtig ist. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es ist beinahe nicht mehr möglich, Mitarbeiter auf selbständiger Basis zu rekrutieren. Der Einsatz in dieser Branche muß enorm hoch sein, und das ist etwas, was viele nicht mehr bereit zu leisten sind. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Eine sehr wesentliche, da ein Betrieb ohne gute Mitarbeiter nicht erfolgreich zu führen ist. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch Lob und Anerkennung, allerdings kann Motivation nur dann greifen, wenn sich Mitarbeiter auch motivieren lassen. Ich versuche ein Arbeitsumfeld zu schaffen, bei dem jeder Spaß an der Arbeit

haben kann und dadurch bereit ist, die eigene Leistung zu erhöhen. In unser neues Projekt beziehe ich jeden Mitarbeiter ein, was grundsätzlich sehr positiv aufgenommen wird. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir beschränken uns auf Beratungstätigkeiten und lassen den Herausgebern dadurch größte Entscheidungsfreiheit. Vorschläge, die wir bringen, können übernommen werden oder auch nicht, was alles in allem ein sehr flexibles Arbeiten am Verlagssektor ermöglicht. Sollte die Entscheidung gefallen sein, übernehmen wir die komplette Abwicklung und kümmern uns umfassend, selbst um spezielle Probleme. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da ich zu Hause arbeiten kann und trotzdem eine gewisse Trennung vornehme, gelingt es mir eigentlich sehr gut, die beiden Bereiche zu trennen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß von seinen Ideen überzeugt sein und beharrlich dafür arbeiten. Sollte der erste Anlauf nicht klappen, muß man trotzdem weitermachen, denn mit Fleiß läßt sich beinahe alles erreichen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mit dem Behörden Verlag Fuß fassen und in Zukunft wieder zu einer wichtigen Größe am Verlagssektor in Österreich werden. **Ihr Lebensmotto?** Ich lebe nicht, um zu arbeiten, sondern arbeite, um zu leben

✱ Brünker Petra

● Zur Person

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Druckcenter Kufstein - Print & More Petra Brünker GmbH., 6330 Kufstein, Zellerberg 2. Geboren - Datum, Ort: 3. Juni 1972, Kufstein. Kinder: Nathalie (2002). Eltern: Hildegard und Ulrich. Ehrungen: Diverse Landesmeistertitel, Staatsmeisterin im Kleinkaliber 1989. Mitgliedschaften: Junge Wirtschaft Kufstein, Wirtschaftsbund, Kufsteiner Kaufmannschaft, Ebbser Schützen. Hobbies: Mit meiner Tochter und mit Freunden die Freizeit genießen, Bergwandern, Inlineskaten, jede freie Minute in die Natur hinausgehen

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte im elterlichen Betrieb eine Lehre zur Bürokauffrau und arbeitete in der Praxis 14 Jahre in der Druckvorstufe (Grafik). 2000 heiratete ich meinen Mann, der ebenfalls im elterlichen Betrieb angestellt war. Nach der Geburt meiner Tochter, dem Konkurs des elterlichen Betriebes und der Scheidung von meinem Mann gründete ich im Jahre 2004 gemeinsam mit einem Geschaftspartner die neue Firma Brünker & Handle GmbH. Als im Dezember 2004 Herr Handle aus dem Unternehmen ausgestiegen war, um sich wieder hundertprozentig auf seine eigene Firma in Innsbruck zu konzentrieren, führte ich es im Alleingang weiter und legte am WIFI in Innsbruck die Unternehmerprüfung ab. Meine Mitarbeiter und ich sind stets bestrebt, jeden Kunden zufriedenzustellen und einen umfassenden Service zu bieten - unabhängig von der Größe des erteilten Auftrages. Wir haben inzwischen ein Netzwerk von verschiedenen Firmen aufgebaut, mit welchen wir zusammenarbeiten.

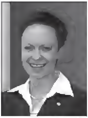
● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Sicherheit für meine Tochter, meine Familie und meine Mitarbeiter bedeutet für mich Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe bisher einiges bewältigt und denke, auf dem besten Wege dorthin zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Durchhaltevermögen, mein Umfeld, Optimismus und die Freude am Beruf waren ausschlaggebend. Ich finde auch Kraft durch meine Tochter und in der Meditation. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Man muß doch täglich Entscheidungen treffen. Eine wichtige Entscheidung war die Trennung von meinem Ex-Mann. Diese Erfahrung hat mich positiv verändert und stärker gemacht. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater war eine sehr prägende Persönlichkeit für mich. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein großes Problem ist sicherlich die Preispolitik einiger Kollegen, was auch bei den diversen Innungsversammlungen immer wieder zur Sprache kommt. Wenn man die Preise von vor z. B. zehn Jahren mit den heutigen vergleicht, muß man leider feststellen, daß wir heutzutage weniger verdienen als damals (!) - wobei aber die Rohstoffpreise, Papierpreise und Lohne etc. ständig steigen. Weiters fehlt speziell in unserer Gegend bei einigen das Verständnis für die Zusammenarbeit, man kann nicht im Alleingang alles machen. Die Druckereien leisten sehr viel, und wir sollten unser Licht nicht so unter den Scheffel stellen. Wir bieten von der Grafik bis zur Endverarbeitung alles, was sehr viele jedoch nicht wissen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich höre immer wieder, mich seit meiner Scheidung positiv verändert zu haben. Ich bin ein sehr aufgeschlossener Mensch und versuche, jeden Menschen so zu akzeptieren, wie er ist. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Jeder Mitarbeiter ist wichtig für die Firma. Der Erfolg eines Unternehmens steht und fällt mit jedem einzelnen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Indem ich ihnen Eigenverantwortung übertrage und auch das Lob von Kunden weitergebe. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke, meine Mitarbeiter schätzen, daß ich alles daran setze, daß es dem Unternehmen gut geht. Ich lege Wert auf ihre Meinung und bemühe mich, stets offen zu sein und sie in die diversen Abläufe zu integrieren. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Flexibilität ist ein wichtiger Faktor. Es ist uns, bedingt durch die Größe des Unternehmens, möglich, kurzfristig zu reagieren. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche, meine Tochter in meinen Tagesablauf zu integrieren. Am Wochenende nehme ich mir ausschließlich Zeit für meine Familie und Freunde und natürlich - was sehr wichtig ist und ich auch erst lernen mußte - eine Auszeit für mich. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein wichtiges Ziel ist die Absicherung unserer Existenz. Auch wünsche ich mir, daß mehr Ruhe in unser Leben einkehrt. **Ihr Lebensmotto?** Alles was passiert, hat einen Sinn und gibt einem die Chance, sich weiterzuentwickeln. Im Herzen sollte man nie die wesentlichen Dinge im Leben übersehen und verlieren - und von wem kann man mehr lernen als von den Kindern?

✱ Brunner Judith Dr.

● Zur Person

Funktion: Generalsekretärin. Tätig bei: Christian Doppler Forschungsgesellschaft., 1090 Wien, Haus der Forschung, Sensengasse 1. Geboren - Datum, Ort: 8. Juni 1971, Linz. Schöpferische Akte: Zahlreiche Publikationen in wissenschaftlichen Zeitschriften, Vorträge und Poster bei internationalen Konferenzen. Ehrungen: Zwei Auszeichnungen für wissenschaftliche Arbeiten. Hobbies: Lesen, Lernen, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Ehrenamtliche Tätigkeit in einem Pflegeheim der Stadt Wien (Klosterneuburg).



● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich legte 1989 am Bundesrealgymnasium in Linz die Matura ab und absolvierte danach an der Karl-Franzens-Universität Graz das Diplomstudium der Chemie. Nach erfolgreichem Abschluß setzte ich meine Universitätsausbildung sofort mit dem Doktoratsstudium fort und beendete es im Herbst 1998 mit der Promotion. Sowohl die Matura als auch beide Chemiestudien habe ich mit Auszeichnung bestanden. Als wissenschaftliche Mitarbeiterin betrieb ich auch drei Jahre lang Grundlagenforschung: Im Rahmen eines Forschungsaufenthaltes war ich am Max-Planck-Institut für Biophysikalische Chemie in Göttingen tätig, weiters führte ich Experimente an der europäischen Großforschungsanlage in Grenoble durch. Mir wurde während des Doktoratsstudiums aber klar, daß ich vom Profil her vielfältiger werden will. So besuchte ich nebenbei Grundlagenvorlesungen in BWL und in Jus, um die jeweiligen Fachsprachen, Prinzipien und Zusammenhänge kennenzulernen. 1999 machte ich bewußt einen Schwenk, verließ die Grundlagenforschung und trat in das Umweltbundesamt ein. Dort leitete ich Projekte im Bereich Emissionen und Klimaschutz mit Team- und Budgetverantwortung, bei denen ich auch mein naturwissenschaftliches Know-how einbringen konnte. So bereitete ich beispielsweise das CO2 Emissionshandelssystem im Rahmen des Kyoto-Protokolls vor und konzipierte bzw. implementierte dafür ein Qualitätsmanagementsystem. Im Herbst 2001 erhielt ich dann von der Industriellenvereinigung Österreich das Angebot, als Projektleiterin in die Forschungs- und Innovationspolitik einzusteigen und dort die Interessen der Industrie zu vertreten. Einige meiner Erfolge in der Forschungsfinanzierung waren die Implementierung der Nationalstiftung für Forschung, Technologie und Entwicklung im Jahr 2003, die signifikante Verbesserung der steuerlichen Incentives 2004 sowie die Erhöhung der Mittel des Offensivprogramms II. Mein Aufgabenbereich bei der Industriellenvereinigung war sehr vielseitig und verantwortungsvoll, vor allem die Arbeitsweise von Wirtschaft und Politik kennenzulernen war höchst spannend. Nach zwei Jahren in der Innovationspolitik wechselte ich intern zur Gesellschaftspolitik, wo ich sehr langfristig ausgerichtete und komplexe Projekte leitete. Die zentrale Fragestellung war: Wie wirken sich die großen Zukunftstrends auf Wirtschaft und Gesellschaft aus, und welche Weichenstellungen müssen wir schon heute vornehmen? Insgesamt war ich fünfeinhalb Jahre bei der Industriellenvereinigung tätig, dann war die Zeit reif für neue Herausforderungen. Über eine offizielle Ausschreibung in der Zeitung bewarb ich mich im Februar 2007 als Generalsekretärin bei der Christian Doppler Forschungsgesellschaft. Diese Position interessierte mich, weil es eine Schnittstelle ist, an der ich alle meine Interessen, Fähigkeiten und Erfahrungen einbringen kann - von der Forschung über Wirtschaft und Politik bis zu Marketing und rechtlichen Aspekten. Im Auswahlverfahren konnte ich mich gegen 80 MitbewerberInnen durchsetzen, und im April 2007 erhielt ich die offizielle Zusage. Bei der Christian Doppler Forschungsgesellschaft, kurz CDG, geht es um die Kooperation von Wissenschaft und Wirtschaft. Die CDG ist ein Verein mit knapp 100 Mitgliedern quer durch alle Branchen von Industrie und Wirtschaft. Derzeit betreiben wir 52 sogenannte CD-Labors an Universitäten und außeruniversitären Forschungseinrichtungen, in denen insgesamt 465 MitarbeiterInnen inklusive der LaborleiterInnen beschäftigt sind. Der Senat der CDG besteht aus 33 Personen unter dem Vorsitz von Prof. Dr. Hartmut Kahlert, das Kuratorium setzt sich aus 17 Personen zusammen, Präsident ist Prof. Dr. Reinhart Kögerler.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, etwas zum Positiven verändern oder zumindest einen Beitrag dazu leisten zu können. Diese Definition bezieht sich ganz bewußt nicht nur auf beruflichen Erfolg, sondern auf alle Lebensbereiche. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich meinen Lebenslauf heranziehe, könnte ich sagen, daß ich erfolgreich bin. Ich empfinde das Leben aber als ständigen Entwicklungs- und Veränderungsprozeß - so gesehen kommt man nie an ein Ende und ist auch nie endgültig erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß ich sehr gute Fähigkeiten mitbringe, die man unter dem Begriff „soziale Kompetenz" subsumieren kann. Ausschlaggebend dabei ist, daß ich in jedem Menschen etwas ganz Besonderes und Einzigartiges sehe. In einem Team versuche ich, die Stärken der einzelnen Menschen zu fordern und sie für ein Thema, ein Ziel zu begeistern. Ich habe aber nicht nur ein gutes Gespür für, sondern auch Respekt vor den Menschen. MitarbeiterInnen begegne ich ehrlich, offen und direkt. Als persönliche Stärken würde ich Klarheit, Ergebnisorientierung und Durchhaltevermögen anführen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Im Rahmen meiner Tätigkeit für die Industriellenvereinigung beschäftigte ich mich auch mit der Gender-Mainstreaming-Thematik und entwickelte eine Sensibilität dafür. Natürlich gibt es in unserer Gesellschaft und in der Wirtschaft noch immer eine Benachteiligung der Frauen, wobei ich selbst davon aber nicht betroffen war. Ich hatte durchwegs männliche Vorgesetzte, die ich aber alle als Mentoren erlebte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Von meinen Eltern bekam ich grundlegende Werte mit auf den Weg: Verantwortungsbewußtsein, Dinge konsequent zu Ende zu bringen, und vor allem die soziale, menschliche Komponente. Auch mein Mann war und ist prägend - durch ihn verliere ich nicht den Blick auf das ganze Leben, das ja aus mehr als nur Beruf besteht. Während des Studiums war Prof. Otto Glatter von der Universität Graz eine ganz wichtige Persönlichkeit für mich. Er stellte mir zur Diplomarbeit und zur Dissertation ein Thema, von dem er sagte, daß dies ein ungelöstes Problem sei und er nicht wüßte, ob es funktionieren würde. Ich nahm das Thema an und wagte den Sprung, bat ihn aber, mir „einen Fallschirm umzuschnallen, der im Bedarfsfall bitte aufgehen möge". Das machte er, und es gelang ihm, meine Begeisterung auch in schwierigen Zeiten wachzuhalten. Später prägte mich auch Dkfm. Lorenz Fritz, Generalsekretär der Industriellenvereinigung, der mir sehr viel Freiraum für meine Arbeit gewährte, mich stark forderte und mir zahlreiche Möglichkeiten eröffnete. Nicht zuletzt möchte ich meinen letzten Chef bei der Industriellenvereinigung, Prof. Christian Friesl, nennen. Er hat in mir die Überzeugung geweckt, daß man in völlig neue Themenfelder gehen und dort erfolgreich sein kann. Und er förderte den Mut, Brücken zu anderen Bereichen zu bauen und hinüberzugehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Um wirklich erfolgreich sein zu können, braucht man immer andere Menschen - und zwar nicht nur ihr Know-how, sondern ihre Begeisterung, Kreativität und Energie. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Von guten MitarbeiterInnen erwarte ich mir eine offene Sichtweise auf Probleme sowie eine entsprechende Offenheit für unterschiedliche Lösungsansätze. Natürlich ist auch die Aufgeschlossenheit gegenüber anderen Menschen ein wesentliches Kriterium. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch klare Zielvereinbarungen und aktive Einbindung in Projekte. Jeder Mensch will in irgendeiner Form mitgestalten, und ich gebe den MitarbeiterInnen die Möglichkeit dazu. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärke der CDG liegt darin, daß die Unternehmen Mitglieder unseres Vereines und dadurch sehr stark eingebunden sind. Uns zeichnet die hohe Qualität der Forschung aus, die durch externe Begutachtungen gewährleistet ist. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich sehe mein Leben als Gesamtheit, in dem der Beruf eine wichtige

Rolle spielt, ebenso wie mein Partner, die Familie, meine Hobbies oder mein soziales Engagement. All diese Bereiche müssen in guter Balance zueinander stehen, und das gelingt mir eigentlich recht gut. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich war am Fortbildungssektor immer sehr aktiv und absolvierte im Laufe der Zeit etliche Zusatzausbildungen zur Projekt- und Qualitätsmanagerin, Auditorin und zum Coach sowie zur Unternehmensberaterin. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Erhaltet euch die Begeisterung, und wenn sie einmal verloren geht, holt sie euch schnell wieder. Weitere wichtige Faktoren sind ständige Weiterentwicklung, permanentes Lernen, Flexibilität und Hartnäckigkeit. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Was meine Karriere betrifft, bin ich für mein Alter sehr gut unterwegs und in einer Position tätig, die mir sehr viel Spaß macht. Die weiteren Schritte lassen sich nur bedingt planen. Mir ist es wichtig, eine Aufgabe zu haben, die Sinn hat. **Ihr Lebensmotto?** „Wahrscheinlich darf man ganz allgemein sagen, daß sich in der Geschichte der Menschheit oft die fruchtbarsten Entwicklungen dort ergeben haben, wo zwei verschiedene Arten des Denkens einander getroffen haben." (Werner Heisenberg)

✱ Brusendorf Christina

● Zur Person

Beruf: Schauwerbegestalterin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Christina Brusendorf - Schauwerbegestaltung, Promotion und Handel., 12524 Berlin, Lianenweg 10. Geboren - Datum, Ort: 10. Juni 1977, Berlin. Hobbies: Pferde (aktive Reiterin, soweit es die Zeit erlaubt). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Zweigniederlassung im Kauthof Alexanderplatz, Dircksenstraße, 10178 Berlin

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von September 1994 bis Juni 1997 absolvierte ich eine Ausbildung zur Schauwerbegestalterin. Während meiner Tätigkeit im Service bei der Floristik-Kette „Blume 2000", wo ich in verschiedenen Filialen arbeitete, merkte ich, daß mir der Kontakt mit Kunden großen Spaß macht. Im März 2003 gründete ich eine Ich-AG und arbeitete bis 2005 auf selbständiger Basis für Blume 2000, wo ich unter anderem auch mit Mitarbeiterschulungen befaßt war. Mitte 2005 wurde ich gemeinsam mit meinem Lebenspartner auf Franchise-Basis für das Unternehmen „Tiroler Bauernstandl", einen österreichischen Lebensmittelvertrieb, tätig. Seit Dezember 2006 bin ich zusätzlich für die Firma Ditsch auf Agenturbasis sowie im Bereich Promotion und Schauwerbegestaltung tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Beruflicher Erfolg ist für meinen Lebenspartner und mich identisch mit persönlichem Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Permanenter Lernwille und unbedingter Fleiß sind in meiner Branche unabdingbar. Grundkenntnisse der Betriebs- und Buchführung sind auf jeden Fall hilfreich. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Da neue Herausforderungen für uns ein Ansporn sind, uns weiterzuentwickeln, stellen wir uns diesen auch gern. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Einerseits ist es so, daß eine Frau im Verkaufsbereich oft mehr Ehrlichkeit verkörpert als ein Mann. Andererseits muß ich als Frau oft über noch fundierteres Wissen verfügen und noch überzeugender auftreten als ein Mann, um andere von meiner Kompetenz zu überzeugen. Auch ist in diesem Zusammenhang mein junges Alter manchmal etwas hinderlich. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Hinderlich und persönlich auch verletzend ist die Unfreundlichkeit der Kunden, mit der man hin und wieder zu kämpfen hat. Hier immer selbst freundlich zu bleiben ist oft nicht ganz einfach. Auch treffen wir immer wieder auf Vorurteile gegenüber Verkäufern, die wir zunächst aus dem Weg räumen müssen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich bin grundsätzlich erst einmal offen gegenüber allen Bewerbern, unabhängig von Alter und Qualifikation. Fachliches Wissen ist erlernbar, unverzichtbar aber sind Eigenschaften wie Zuverlässigkeit und Ehrlichkeit. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivation funktioniert natürlich in erster Linie über den finanziellen Aspekt. Aber auch eine persönliche Bindung, ein gutes Betriebsklima sowie das Gefühl, wichtig zu sein und gebraucht zu werden, haben auf Mitarbeiter aufmunternde Wirkung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind bestrebt, uns durch Sorgfalt, Sauberkeit, Freundlichkeit und eine außergewöhnliche Präsentation bei unseren Kunden ins rechte Licht zu rücken. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da mein Lebenspartner und ich in derselben Branche tätig sind, ist Verständnis für die starke berufliche Belastung gegeben. Als Selbständige müssen wir zwangsläufig viele Abstriche von unserem Privatleben machen. Kraftquell ist für uns die Familie sowie eine liebevolle und harmonische Partnerschaft. Eine positive Lebenseinstellung hilft zumeist über Probleme hinweg. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir wollen von unserem immensen zeitlichen Arbeitsaufwand etwas loskommen und die Prioritäten vom Handel mehr auf den Eventbereich verlagern.

✱ Brustbauer Konrad Hon.Prof. Dr.

● Zur Person

Beruf: Richter. Funktion: Wiener Pflege-, Patientinnen- und Patientenanwalt. Tätig bei: Wiener Pflege-, Patientinnen- und Patientenanwaltschaft, 1040 Wien, Schönbrunnerstraße 7/TeilC/1. Stock. Geboren - Datum, Ort: 24. Jänner 1940, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ute. Kinder: Mag. Karin und Dr. Sonja. Schöpferische Akte: Kommentare zum Lebensmittelgesetz sowie zum Fleischuntersuchungsgesetz, Staatsdruckerei und Manz-Verlag; Co-Autor des Kommentars zum Weingesetz ab 1972, Juridica Verlag, nunmehr Manz-Verlag. Ehrungen: Großes Silbernes Ehrenzeichen mit dem Stern, 2005. Mitgliedschaften: Richtervereinigung Österreichs, Österreichische Juristenkommission. Hobbies: Renovierungsarbeiten am Haus, Garten. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrer an der HTL für Lebensmitteltechnologie Hollabrunn, 1989-2005; Vorsitzender der Kommission zur Herausgabe des Österreichischen Lebensmittelbuches (Codexkommission), 1980-2007, Mitglied des Bundeslenkungsausschusses nach dem Lebensmittelbewirtschaftungsgesetz, Vorsitzender der Unabhängigen Heilmittelkommission (eine Beschwerdeinstanz gegen Entscheidungen des Hauptverbandes der Sozialversicherungsträger bei Verweigerung der Aufnahme oder Streichung eines Arzneimittels in den oder aus dem Erstattungscodex, früher Heilmittelverzeichnis), Vortragender am AKH Wien, Akademie für den Diätdienst und ernährungsmedizinischen Beratungsdienst, Verfahrensanwalt im parlamentarischen Untersuchungsausschuß „Finanzmarktaufsicht" u.a.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura im Jahr 1958 wußte ich zunächst noch nicht genau, was ich studieren sollte, und arbeitete als Maler und Anstreicher. Ein Freund, der Rechtswissenschaften studierte, gab mir seine Unterlagen zum Durchlesen, ich fand Gefallen daran und entschloß mich für ein Jusstudium an der Universität Wien. Neben dem Studium war ich zeitweise weiterhin als Maler und Anstreicher tätig. Meine Promotion erfolgte 1962. Am 17. Jänner 1962 trat ich als Rechtspraktikant, dann als Richteramtsanwärter in den richterlichen Vorbereitungsdienst ein, der durch meinen Zivildienst als Sanitäter unterbrochen wurde. Ab 1. Juli 1966 bekleidete ich nach einer dreijährigen Vorbereitungszeit das Amt eines Richters und war für das Bezirksgericht, Landesgericht, Oberlandesgericht und schließlich für den Obersten Gerichtshof tätig. Ab 1969 erfüllte ich einen Lehrauftrag, erhielt 1979 die Lehrbefugnis als Honorarprofessor für Lebensmittelrecht und wurde der Universität für Bodenkultur Wien zugewiesen. Seit 1. Juli 2007 bin ich Wiener Pflege-, Patientinnen- und Patientenanwalt. Spitalspatienten bezahlen pro Tag 73 Cent in den Patientenentschädigungsfonds ein und können sich bei Komplikationen an diesen richten. Ich vertrete die Meinung, daß der Patient eigenständige Entscheidungen zu treffen hat. Auch sein Nein zu einem Eingriff ist zu achten.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg verknüpfe ich mit Freude an meiner Tätigkeit. Mir muß meine Arbeit in meinem tiefsten Inneren Spaß machen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin mit dem bisher Erreichten sehr zufrieden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich gehe positiv auf Menschen zu und unterstelle meinem Gegenüber vorweg immer das Beste. Ich bin ehrlich und spreche aus, was ich mir denke, auch wenn es weniger angenehm ist. Ich bin außerdem der Überzeugung, daß man auch von Schicksalsschlägen anderer Menschen lernen kann. In meinem Beruf gilt es, ein offenes Ohr für die Lebensberichte der Menschen zu haben. Man muß nicht alles selbsterlebt haben, um Erfahrungen nachvollziehen und einordnen zu können. Mir ist es immer darum gegangen, zu einer guten Lösung für alle Beteiligten beizutragen. Manchmal ist es dabei notwendig, Positionen auszugleichen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich habe mir angewöhnt, Probleme nicht anwachsen zu lassen. Jedes Problem ist am Beginn klein, es in der Anfangsphase gleich anzuschauen und zu lösen beugt Eskalationen vor. Ich höre mir gerne Sichtweisen anderer an, aber auch wenn jeder seinen persönlichen Standpunkt bewußt einbringt, treffe ich die letzte Entscheidung allein. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Offenheit und Zuverlässigkeit sind wichtige Kriterien. Ich schätze es, wenn neue Mitarbeiter Fragen stellen und sich bemüht zeigen, Abläufe verstehen und einordnen zu können. Es ist außerdem wichtig, daß meine Mitarbeiter komplexes Fachwissen anschaulich und klar verständlich kommunizieren können. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Als Vater von zwei Töchtern wird mir von diesen wiederholt erklärt, daß es Mädchen schwieriger im Beruf haben und mehr leisten müssen, um anerkannt zu werden. Ich rate jedem, den Weg einzuschlagen, der ihm am meisten Freude macht. Spekulationen über mögliche Lücken auf dem Arbeitsmarkt sind weniger gute Indikatoren für eine Berufs- oder Ausbildungsentscheidung. Wesentlich ist auch, immer weiter zu lernen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich bin auch in Zukunft darauf bedacht, meine Aufgaben möglichst perfekt auszuüben. Schwächen gehören dazu, es gilt sie anzunehmen und auszugleichen. Man kann immer wieder neu anfangen, eine neue Seite in seinem Lebensbuch aufschlagen und persönlichen Herausforderungen mit einer neuen Einstellung ins Auge schauen.

✶ Buchegger Klaus Mag.

Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei StormConsult IT GmbH., 1080 Wien, Josefstädter Straße 43-45/1/2. Geboren - Datum, Ort: 3. August 1963, Schwarzach im Pongau. Familienstand: Verheiratet mit Andrea. Eltern: Ingrid und Klaus. Hobbies: Golf.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich legte 1983 am Musisch-Pädagogischen Gymnasium in St. Johann im Pongau die Matura ab. Anschließend studierte ich vier Jahre Rechtswissenschaften an der Universität Salzburg, danach zwei Jahre Geschichte und Geographie auf Lehramt. Ab 1989 absolvierte ich das Studium der Diplomgeographie und Geoinformatik, das ich im Jänner 1996 mit der Sponsion zum Magister der Naturwissenschaften erfolgreich beendete. Zu dieser Zeit trat ich bei der Firma Intergraph GmbH Österreich ins Berufsleben ein. In diesem Unternehmen übernahm ich bis Ende 1999 jeweils für ein Jahr unterschiedliche Aufgaben und Funktionen. Ich begann als Konsulent für den Bereich Geographische Informationssysteme, war dann als Anwendungsspezialist mit Verkaufsaufgaben in der Abteilung Infrastruktur-GIS-Mapping tätig, betreute im darauffolgenden Jahr den Technischen Verkauf und das Kundenservice dieser Abteilung und war zuletzt Leiter der Abteilung Anlagenbau mit Vertriebszuständigkeit für Ungarn, Rumänien und die Türkei. Per 1. Jänner 2000 wechselte ich als Leitender Angestellter zur Firma Strasser IT GmbH, wo ich unter anderem für die Bereiche Entwicklung und Verkauf Geomarketing, Facility Management und mobile Informationstechnik zuständig war. Im November 2001 gründete ich gemeinsam mit meinem Partner Dietmar Eder die StormConsult IT GmbH und bin seither hier als geschäftsführender Gesellschafter tätig. Die Geschäftsfelder des Unternehmens sind Softwareentwicklung und Consulting im Bereich Geomarketing, mobile Informationstechnik, Dokumenten- und Facility-Management-Systeme. Unsere Lösungen basieren ausschließlich auf dem Medium Internet, sodaß alle Kunden online Zugriff auf die entsprechende Software haben, ohne diese auf ihren Computern installieren zu müssen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich hat Erfolg zwei wichtige Komponenten: die Zusammenarbeit mit einem guten, eingespielten Team sowie ein hohes Maß an Zufriedenheit. Es ist nicht ausschlaggebend, möglichst viele Millionen umzusetzen. Wir können ohne finanzielle Probleme arbeiten - und das werte ich für uns als junges Unternehmen bereits als schönen Erfolg. Die Eigenverantwortlichkeit und die damit verbundene Zufriedenheit waren für meinen Partner und mich auch der Grund, uns selbständig zu machen. Es ist wesentlich befriedigender, ein kleines, aber feines privates Unternehmen zu leiten, als in einem großen Konzern zu arbeiten. Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Jahr 2004 brockte uns ein Konkurrent ziemliche Probleme ein, indem er uns anzeigte und behauptete, wir hätten ihm vorsätzlich erheblichen wirtschaftlichen Schaden zugefügt. Nach den entsprechenden Ermittlungen stellte sich klar heraus, daß wir mit dieser Sache nichts zu tun hatten. Diesen Konkurrenten gibt es mittlerweile nicht mehr, unsere Firma aber sehr wohl - darum sind wir auch erfolgreich. Außerdem stehe ich morgens gern auf und gehe mit Freude in die Firma, schon aus diesem Grund sehe ich mich persönlich als erfolgreich. Was war

ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die gute Zusammenarbeit mit Partnern. Hier ist natürlich mein Kompagnon Dietmar Eder zu nennen, aber auch eine Vielzahl von ausgesuchten Kunden, mit denen wir kooperieren. Wir sehen in unseren Kunden vor allem Partner, und das ist sicherlich ein gutes Erfolgsrezept. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Man sollte sich immer ehrlich und authentisch präsentieren, da pure Imitation ohnehin irgendwann durchschaut wird. Sich anders oder besser darzustellen, als man ist, führt nur zu negativen Überraschungen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die hohe Kundenzufriedenheit ist eine wunderbare Anerkennung, die wir immer wieder erfahren, und die auch uns als Team zufrieden macht. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Dietmar Eder und ich sind die Gedankenschmiede, wir sind für Design, Entwicklung und alle geschäftlichen Belange zuständig. Die Kundenbetreuung vor Ort wird von Partnern und freien Mitarbeitern übernommen. Jedes Mitglied im Team leistet einen wertvollen Beitrag zum Gesamterfolg. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind das einzige Unternehmen in Österreich, das auf Grundlage modernster Internettechnologie solch innovative Produkte und Lösungen anbietet. In Europa gibt es noch ein oder zwei ähnliche Firmen, die sich allerdings auf Fremdsoftware stützen. Unsere auf Webtechnologie basierende Produktfamilie „StormWare" ist hingegen eine Eigenentwicklung, und die Software kann speziellen Kundenwünschen angepaßt werden. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Da auch meine Frau beruflich stark engagiert ist, fühlt sich keiner von uns beiden vernachlässigt. Außerdem haben wir einige gemeinsame Interessen wie zum Beispiel das Golfspielen, sodaß wir die verbleibende Freizeit auch intensiv miteinander verbringen können. Als selbständiger Unternehmer kann ich mir die Zeit relativ gut einteilen, auch die Möglichkeit, von zu Hause aus zu arbeiten, ist im Internet-Zeitalter kein Problem. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich verwende jährlich rund zwei Wochen für Weiterbildung. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Natürlich ist auch eine gute Ausbildung ratsam, sie macht aber nur zehn bis 20 Prozent des Erfolges aus, der Rest ist praktische Arbeit und jahrelange Erfahrung. Einem Universitätsabsolventen rate ich, zuerst einige Jahre in einem großen Konzern zu arbeiten, dann in einer kleineren, privaten Firma. Beide Erfahrungen sind wichtig, um sich dann eventuell selbständig zu machen. Ich empfehle aber, den Schritt in die berufliche Selbständigkeit nur zu wagen, wenn es eine zündende Idee und bereits zwei bis drei Kunden gibt. Sonst ist man, zumindest in der IT-Branche, zum Scheitern verurteilt. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Der Grund, warum wir derzeit nur freie und nicht fix angestellte Mitarbeiter beschäftigen, liegt in der Tatsache, daß wir kein qualifiziertes Personal finden. Unser Ziel ist daher, geeignete Leute zu finden und ein Team von sieben bis acht fixen Mitarbeitern aufzubauen.

✱ Buchgraber Siegfried

● Zur Person

Beruf: Büroinformationselektronikermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: büro+technik Beratung-Verkauf-Service-Reparaturen Buchgraber Siegfried, 8042, Graz, Messendorferstaße 138. Geboren - Datum, Ort: 21. Jänner 1964, Feldbach. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid, geb. Graf. Kinder: Patrick (1993). Eltern: Maria und Martin. Hobbies: Fischen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der vierjährigen Lehre für Büromaschinenmechanik in Graz St. Peter legte ich erfolgreich die Gesellenprüfung ab, absolvierte meinen Grundwehrdienst beim österreichischen Bundesheer und kehrte in der Folge zu meinem ehemaligen Arbeitgeber, der Firma Radl Bürotechnik, zurück. Ich belegte Fortbildungskurse für Mathematik und Elektronik die ich selbst finanzierte. Im Jahr 1991 legte ich die Lehrlingsausbildnerprüfung für Büromaschinentechniker ab und bildete damals fünf Lehrlinge aus. Zwei Jahre später folgte meine Meisterprüfung, die mir die Position des Firmenleiters ermöglichte, die ich bis 2001 innehatte. Im selben Jahr übernahm ich den Betrieb von meinem Vorbesitzer.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, innerhalb eines bestimmten Zeitraumes Ziele zu erreichen, die ich mir gesteckt habe. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich sehe mich als erfolgreich, weil ich viele meiner Ziele bereits erreicht habe. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Der Beruf des Büromaschinenmechanikers war nicht unbedingt mein Wunschberuf, eigentlich wollte ich Elektriker werden. Damals war aber einfach keine Lehrstelle verfügbar, und so begann ich eben die Lehre zum Büromaschinenmechaniker. Nach ungefähr einem Jahr fand ich Freude an dieser Beschäftigung, konnte mich rasch entwickeln und war in Folge sehr froh, diesen Beruf mehr oder weniger durch einen Zufall gewählt zu haben. Ausschlaggebend für meinen Erfolg sind meine Strebsamkeit und der absolute Wunsch, unabhängig zu sein. Sehr wichtig ist für mich die Freude an der Arbeit. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ab dem Zeitpunkt, als ich mich selbständig machte. Die Selbständigkeit ist mit Ungewißheit verbunden, aber mittlerweile bin ich seit sechs Jahren in selbständiger Form tätig und bereue es nicht, ganz im Gegenteil. Das war auch mit Sicherheit die wesentlichste Entscheidung die ich je getroffen habe. Der Vorbesitzer ging in Pension und bot mir seine Firma zur Übernahme an, die andere Variante wäre es gewesen, mir einen neuen Arbeitsplatz zu suchen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Das war mein ehemaliger Chef. Er lebte mir die Konsequenz vor, die im Berufsleben unbedingt notwendig ist. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Das größte Problem in unserer Branche - dasselbe wird es aber in anderen Branchen sicherlich auch geben - ist der Preiskampf, der von den großen Konzernen diktiert wird. Die Klein- und Mittelbetriebe werden von den Innungen und Kammern zu wenig vertreten. Ich wünsche mir eine stärkere und bessere Vertretung durch die Wirtschaftskammer. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Eine sehr starke Motivation ist meiner Meinung nach die Übertragung von Verantwortung bzw. möglichst viel Selbständigkeit. Weiters motiviere ich mit Zielen in finanzieller Hinsicht, und außerdem werden bei uns zweimal jährlich Betriebsausflüge veranstaltet. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die Vereinbarung der beiden Bereiche ist kein großes Problem. An und für sich sollte bis Freitag zum Büroschluß beruflich alles geklärt sein. Den Samstag und Sonntag versuchen wir, meine Frau arbeitet ebenfalls im Betrieb, absolut aus dem beruflichen Geschehen auszugrenzen, aber immer gelingt das natürlich nicht. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Für Fortbildung verwende ich im Jahr ungefähr drei bis vier Wochen, vor allem in Form von Seminaren die von unseren Kooperationspartnern angeboten werden. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wenn die Möglichkeit besteht, sollte man versuchen, eine akademische Ausbildung zu erhalten, außerdem sind Fremdsprachen sehr wichtig. Einen Rat zu erteilen ist aber allgemein schwer. Ich wünsche jungen Menschen lieber viel Glück. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte mit 55 in Pension gehen. Ihr Lebensmotto? Jeden Tag genießen.

✱ Buchner Harald

● Zur Person

Beruf: Kraftfahrzeugtechnikermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Harald Buchner Kfz-Handel und Verwertung , Geboren - Datum, Ort: 18. November 1969, Steyr. Familienstand: Verheiratet mit Claudia. Kinder: Anja (1991). Eltern: Hermine und Hermann. Hobbies: Wandern, Hund, Oldtimer. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorstand des Österreichischen Verbandes der Autoverwerter.

> „Ich habe meine Linie immer konsequent und geradlinig durchgezogen, ...“

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule besuchte ich die HTL für Kraftfahrzeug-Maschinenbau in Steyr und trat anschließend - nachdem ich den Präsenzdienst abgeleistet hatte - in den väterlichen Betrieb ein. Mein Vater führte eine Kraftfahrzeugwerkstätte mit Kraftfahrzeughandel. Der Großteil des Geschäfts bestand im Import von unfallbeschädigten Fahrzeugen aus der Schweiz nach Österreich, die wir zum Teil reparierten oder zum Teil direkt vom Lastwagen weg verkauften. Nach dem EU-Beitritt Österreichs brach das Geschäft mit der Schweiz total weg. 1994 übernahm ich den Betrieb von meinem Vater, und nach einem halben Jahr Ruhe vor dem Sturm kamen diverse Umweltauflagen. Mit Hilfe meiner Frau, die mir viel Mut und Kraft gegeben hat, überdachte ich das komplette System neu, und wir begannen einen steinigen Weg. Der allgemeine Wirtschaftsaufschwung ließ nach, und das brachte eine gesteigerte Nachfrage nach gebrauchten Autoersatzteilen. Mit dem Konzept, gebrauchte Ersatzteile zu lagern und anzubieten, arbeiteten wir uns langsam nach oben. Wir führen die ganze Bandbreite aller Hersteller, betreiben einen eigenen Abschleppdienst und kaufen Fahrzeuge nach Verkehrsunfällen. Die Teile werden ausgebaut, geprüft und wandern dann ins Teilelager. Es ist ein Erfolgsgeheimnis von uns, diese Linie komplett durchzuziehen, mit Prüfmethoden und Information für den Kunden. Von unserer Gesamtfläche von 5.500m² sind zwei Drittel überdacht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist innerliche Zufriedenheit, die entsteht, weil ich das mache, für das ich ausgebildet wurde. Sehen Sie sich als erfolgreich? Selbstverständlich, wir konnten harte Zeiten durchstehen und schreiben jetzt positive Zahlen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe meine Linie immer konsequent und geradlinig durchgezogen, wir halten die altehrwürdige Handschlagqualität hoch, und diese Grundsätze wurden mir in die Wiege gelegt. Ein Meilenstein war auch, daß wir die Umweltauflagen wesentlich früher als die Mitbewerber erfüllt haben. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Junge Leute sollen konsequent sein und sich nicht zu sehr den Verlockungen der heutigen Zeit hingeben. Sie sollen an sich arbeiten und die eigene Persönlichkeit aufbauen, um damit im Wirtschaftsleben über die Runden zu kommen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte den Betrieb weiter aufrechterhalten und keine unnötige Energie vergeuden, um meine persönliche Gesundheit zu bewahren.

✱ Buchroithner Markus Ing.

> „In Deutschland ist der Wettbewerb ein viel härterer.“

● Zur Person

Beruf: Druck- und Medientechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: smart letter & Services Versand GmbH., 6020 Innsbruck, Matthias-Schmid-Straße 10 a. Geboren - Datum, Ort: 10. Februar 1974, Innsbruck. Eltern: Hellmut und Helga. Mitgliedschaften: Lions Club. Hobbies: Lesen, Wandern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Technischer Betreuer im Obelisk-Verlag.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura absolvierte ich eine Fachausbildung an der Höheren Graphischen Lehr- und Versuchsanstalt in Wien. Anstelle eines Studiums konnte ich „learning by doing“ in verschiedenen europaweiten Unternehmen Erfahrungen sammeln, beispielsweise in Frankfurt am Institut für Rationelle Unternehmensführung der Druckindustrie, wo ich mein Wissen im kaufmännischen Bereich vertiefen konnte. Danach ging ich in die Schweiz, wo ich in einem großen Verlag tätig war und alle Bereiche der Technik durchlief. Daraufhin wechselte ich nach Stuttgart als Trainee und Assistent eines Technischen Leiters, bevor ich nach Innsbruck zurückkehrte und in der Wagner'schen Druckerei im Verkauf tätig war. Nachdem die Druckerei an die deutsche Gruppe übergeben worden war, schied ich aus dem Unternehmen aus und übernahm in Pforzheim die technische Leitung in einem Unternehmen. Als die Technik im Unternehmen verschlankt werden sollte, war dies durch eine neue Maschine, Automatisierung und die Zusammenfassung von Arbeitsabläufen möglich. In der Folge erhielt ich eine Anfrage von SOS Kinderdorf, wo der Versand neu aufgebaut werden sollte. Das Unternehmen befindet sich zu jeweils 50 Prozent im Eigentum von Kinderdorf Österreich und dem Hermann-Gmeiner-Fonds Deutschland e.V., diese Institutionen sind unsere beiden Hauptkunden. Der zweite Kernpunkt des Unternehmens ist es, die Schnittstelle des Kinderdorfs in die Berufswelt darzustellen. Jugendliche werden bei uns arbeitsfähig gemacht, verbleiben entweder im Unternehmen oder treten in die Berufswelt ein.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, daß man als Angestellter die Ziele mit dem Eigentümer vernünftig ausformulieren und umsetzen kann. Sehen Sie sich als erfolgreich? Daß die GmbH im Grundbuch eingetragen wurde, war ein großes Erfolgserlebnis. Seitdem sehe ich mich als erfolgreich. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Eine spannende Herausforderung ist stets die Investition in neue Maschinen. Wenn sich eine solche Installation als richtig herausstellt, war die Anschaffung eine erfolgreiche Entscheidung. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Vater stellte viele Kontakte für meine Auslandsausbildungen her. Es gab darüber hinaus immer wieder „Zwischenmentoren“, beispielsweise Gesellschafter, die neue Herausforderungen aufzeigten. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? In Österreich kann ich ein solches Problem nicht benennen. In Deutschland ist der Wettbewerb ein viel härterer. Da wir verstärkt mit Deutschland kommunizieren, spüren wir mitunter den Druck. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter sind sehr wichtig für unser Unternehmen. Wir bieten viele Schulungsmaßnahmen im fachlichen und

auch pädagogischen Bereich an. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Ausdauer, Konsequenz und das ernsthafte Bestreben, bereits Besprochenes auch durchzuführen, sind meine Stärken. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Seit ich wieder in Tirol tätig bin, ist eine Vereinbarung dieser beiden Bereiche viel einfacher als zu der Zeit, als ich im Ausland beschäftigt war. Ich achte auf eine Ausgewogenheit von Beruf und Privatleben. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Es wird viel Zeit für Fortbildung zur Verfügung gestellt. Jeder Mensch, der seine Aufgabe ernst nimmt, muß sich laufend fortbilden, da es ständig neue Methoden und Ansätze gibt. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Wir möchten den Fremdkundenanteil außerhalb der Gesellschafter auf mindestens 25 Prozent steigern.

✱ Bufe Jürgen Dr. med. vet.

● Zur Person

Beruf: Tierarzt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Tierarztpraxis Dr. med. vet. Jürgen Bufe, 04827 Machern, Eichenweg 14. Geboren - Datum, Ort: 7. August 1940. Familienstand: Verheiratet mit Elke. Kinder: Dr. Franziska (1966) und Henrik (1969). Eltern: Curt und Luise. Mitgliedschaften: FDP (ehemals Kreischef Muldentalkreis), Vorstand des Rotary Clubs Wurzen. Hobbies: Haus, Hof, Garten, Literatur, Hundezucht

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Da meine Eltern eine Mühle mit Landwirtschaft betrieben, verspürte ich selbst schon früh den Wunsch, in der Landwirtschaft tätig zu werden. Nach dem Abitur, das ich 1958 am St. Augustin-Gymnasium in Grimma ablegte, wurde meine Studienbewerbung für Veterinärmedizin abgelehnt, da ich kein Arbeiter- und Bauernkind war. Nach Abschluß einer einjährigen Lehre zum Facharbeiter für Rinderzucht konnte ich dann doch von 1959 bis 1964 Veterinärmedizin an der Universität Leipzig studieren. 1965 erfolgte meine Promotion zum Dr. med. vet. Im selben Jahr sammelte ich als Assistent praktische Erfahrung in einer Tierarztpraxis. 1966 wurde ich Leiter einer Staatspraxis in Wurzen, 1975 Leiter einer Staatlichen Tierärztlichen Gemeinschaftspraxis, die ich bis 1990 führte. Mein Hauptbetätigungsfeld erstreckte sich im Landwirtschaftsbereich, immer aber betreute ich auch meine Kleintierpraxis. Seit 1991 bin ich ausschließlich in meiner privaten Tierarztpraxis in Machern im Groß- und Kleintierbereich tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet mir nicht allzu viel. Je gelassener ich an dieses Thema herangehe, um so eher stellt sich Erfolg ein. Erfolg ist für mich kein Ziel, sondern eine Aufgabe. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend waren Optimismus, Gelassenheit und mein Lebensmotto nach Goethe: „Erfüllte Pflicht empfindet sich immer noch als Schuld, weil man sich nie ganz genug getan." Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Das Leben besteht aus dem Wechsel von Erfolgen und Niederlagen. Ohne Niederlagen fehlt einem das Gefühl für Erfolge. In der Summe meines bisherigen Lebens überwiegen für mein Empfinden die Erfolge. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Bedeutende Lebensentscheidungen, die sich als erfolgreich erwiesen, waren unter anderem meine Berufswahl, die Entscheidung für meine Ehefrau, mein politisch-gesellschaftliches Engagement zur Zeit der Wende sowie die Kultivierung meines Optimismus. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Für mich zählt Originalität - wobei man durchaus die Erfahrungen anderer nutzen sollte, ohne nur Nachahmung zu betreiben. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich hatte kein bestimmtes Vorbild auf meinem Lebensweg. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich bin Freiberufler. Als Anerkennung empfinde ich in erster Linie die Tatsache, daß viele Menschen mit ihren Problemen, im veterinärmedizinischen oder anderen Bereichen des Lebens, meinen Rat und meine Hilfe suchen. Ich erhielt auch Urkunden und Orden, aber diese sind für mich völlig unbedeutend. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Leiter größerer Kollektive war ich nur im Sozialismus. Jetzt ist meine beste Mitarbeiterin meine Frau, die an meinem Erfolg wesentlich beteiligt ist. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Stärken sind Offenheit, Sachverstand und Herzlichkeit gegenüber den Tierbesitzern. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die Vereinbarkeit funktioniert, da wir keine markante Trennung zwischen beidem vornehmen. Der Beruf ist zum Teil auch Hobby, und die Freizeit wird jederzeit durch berufliche Aufgaben unterbrochen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Für Fortbildung verwende ich relativ viel Zeit, indem ich Probleme aus der Praxis abends mit Hilfe der Literatur aufarbeite, generell viel Fachliteratur lese und jedes Jahr an (teilweise mehrtägigen) Fortbildungstagungen teilnehme. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Hier möchte ich zwei Zitate nennen: „Gott gibt die Nüsse, aber er beißt sie nicht auf." (Johann Wolfgang von Goethe) sowie: „Wir leben in einem gefährlichen Zeitalter. Der Mensch beherrscht die Natur, bevor er gelernt hat, sich selbst zu beherrschen." (Albert Schweitzer). Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte möglichst gesund und in Harmonie mit meiner Familie und meinen Freunden alt werden. Ihr Lebensmotto? Ruhe bewahren, Vernunft einsetzen, andere respektieren, Optimismus pflegen.

✱ Buhl Beatrix

● Zur Person

Beruf: Dipl. Feng Shui-Beraterin, akademisch geprüfte psychosoziale Gesundheitstrainerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: EinRichtungsweisend Dipl. Feng Shui-Beraterin Beatrix Buhl., 1120 Wien, Franz-Emerich-Gasse 6/6. Geboren - Datum, Ort: 22. Dezember 1965, Wien. Hobbies: Kommunikation, mein Pferd.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Handelsschule begann ich 1983 bei Rowenta als Marketingassistentin zu arbeiten, wo ich im Laufe meiner Dienstzeit viele Abteilungen kennenlernen durfte und letztendlich in der EDV-Abteilung Fuß faßte und auch in eine leitende Position aufstieg. 1989 wechselte ich zu Elbatex, wo ich als Einkaufssachbearbeiterin tätig war. 1991 fing ich bei Omron Electronics als Systemadministratorin zu arbeiten an. 1994 wurde ich erstmals Mutter eines Sohnes, zwei Jahre darauf erblickte meine Tochter das Licht der Welt. 1998 war die Zeit reif für meinen beruflichen Wiedereinstieg, und ich konnte an der Technischen Universität als

Finanzassistentin zu arbeiten beginnen. Im Juni 1999 wechselte ich mit einem Professor der Universität als Assistentin der Geschäftsleitung und Mitarbeiterin im Finanzwesen in das Unternehmen Imagination. Von September 2003 bis 2004 ließ ich mich, aufgrund einer positiven Erfahrung mit einer Beratung, nebenberuflich in Feng Shui ausbilden. Seit Oktober 2004 genieße ich die Zusatzausbildung in chinesischer Astrologie in Köln, auch absolvierte ich von Herbst 2005 bis Februar 2007 den Lehrgang zur akademisch geprüften psychosozialen Gesundheitstrainerin an der Body & Health Academy Wien. Ich führe heute Feng Shui-Beratungen bezüglich der idealen Gestaltung von Büroräumen durch, aber auch Private nützen mein umfassendes Beratungsangebot.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich möchte mich morgens in den Spiegel schauen und zufrieden mit mir sein können - das ist für mich Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich habe viel Mut bewiesen, indem ich die Sicherheitszone verließ, die mir die Büroarbeit geboten hat, um mich der Ausbildung und Praxis des Feng Shui zu widmen. Deshalb betrachte ich mich in jedem Fall als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich bin ein Mensch, der sich an seinen Erfahrungen orientiert, und ich lebe selbst, was ich in meine Beratungen einfließen lasse. Insofern trete ich als Feng Shui-Beraterin Kunden gegenüber authentisch auf. Offenheit in der Kommunikation ist mir sehr wichtig. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Fachliche Kompetenz ist wichtig, aber nicht das alleinige Erfolgskriterium. Jeder Berater, ob männlich oder weiblich, hat einen persönlichen Zugang zu Feng Shui, und letztendlich entscheidet die Sympathie darüber, ob eine erfolgreiche Beratung zustande kommt. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich bin mir bewußt, daß ich nie vollständig demjenigen entspreche, den ich mir zum Vorbild nehme. Vorbilder bestimmten aber bloß die Richtung mit, in die ich mich bewegte. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich trage die Facetten von Feng Shui in meinen privaten Lebensbereich - ich lebe Feng Shui, aber ich trenne Berufliches und Privates insofern, als ich meine Intimsphäre schütze. Ich zwinge niemandem meine Überzeugungen auf. Auch meine Familie wird keinesfalls zwangsbeglückt. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Bleibe bei Dir und authentisch! Lasse Dich auf dem Gebiet ausbilden, das Dir liegt und Freude bereitet. Fixiere Dich aber nicht nur auf ein Ziel. Ihr Lebensmotto? „Wenn Du etwas erreichen möchtest, was Du noch nie erreicht hast, dann mußt Du etwas tun, was Du noch nie getan hast." (Chinesisches Sprichwort)

✱ Büktas-Költringer Gabriele

● Zur Person

Beruf: Werbekauffrau. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Life Long Learning Academy Technikum Wien., 1200 Wien, Höchstädtplatz 5. Geboren - Datum, Ort: 10. September 1967, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Timur. Kinder: Vincent (2001), Leon und Lilian (2004). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführerin des Technikum Wien Alumni Club (Absolventenverein).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura in Salzburg im Jahre 1985 zog ich nach Wien und absolvierte den Lehrgang Werbung und Verkauf an der WU, den ich 1988 abschloß. Ich gründete dann einen Verlag für Finanz und Börse gab gemeinsam mit einem befreundeten profil-Redakteur das Fachmagazin Rendite heraus, wobei er für den redaktionellen und ich für den kaufmännischen Bereich verantwortlich war. Zur selben Zeit kaufte ich ein Lokal im 8. Bezirk, das ich zwei Jahre führte und dann erfolgreich verkaufte. In der Folge wechselte ich in die Marketingabteilung von Philips Speech Processing, das Unternehmen brachte damals ein Spracherkennungsprogramm auf den Markt, und ich war für dessen Vermarktung zuständig. Nach fünf Jahren wechselte ich als Referentin in den Fachverband der Elektro- und Elektronikindustrie und betreute dort die Haushaltsgeräte-, Lampen- und Leuchtenindustrie. Nach einjähriger Karenzzeit wechselte ich zum Technikum Wien, wo ich zunächst für Wirtschaftskontakte und Firmenkooperationen aus der Industrie verantwortlich war und im Laufe der Jahre den Alumni Club als Geschäftsführerin übernahm. Ich versuche ein Netzwerk der ehemaligen Studenten aufzubauen und aufrecht zu erhalten. 2005 wurde die Life Long Learning Academy gegründet, deren Geschäftsführerin ich seit Jänner 2007 bin und die ich nun entsprechend aufbaue.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist der Einklang zwischen Privatleben und Beruf, wobei natürlich der Job dadurch geprägt ist, daß ich die Ziele, die ich mir stecke, erreichen möchte. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich sehe mich als erfolgreich, weil ich meinen Beruf sehr gut mit meinem Familienleben vereinbaren kann. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Optimales Zeitmanagement und Organisationstalent bilden ganz sicher die Rahmenbedingungen. Man muß wissen, wo die Prioritäten liegen. Innere Ausgeglichenheit sowie ein gehöriges Maß an Berufserfahrung gehören ebenso dazu wie die Tatsache, daß das, was man macht, Spaß bereiten muß. Nur dann kann man auch die entsprechende Motivation dafür aufbringen. Das ist auch gleichzeitig die Antwort auf die Frage, wie man es schafft, Familie und Beruf in Einklang zu bringen. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Das läßt sich nicht allgemein beantworten, sondern hängt meiner Meinung nach von der Branche ab. In der Gastronomie erfährt man als Frau sicher sogar eine höhere Akzeptanz, in der Industrie muß man sich mehr behaupten als ein Mann, bis die eigenen Kompetenzen angenommen werden bzw. eine entsprechende Gleichrangigkeit akzeptiert wird. Als Frau muß man von Anfang an mit Selbstbewußtsein und Durchsetzungsvermögen an die Sache herangehen, man muß überzeugend sein. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Erfolgreich fühlte ich mich mit meinem Schritt in die Selbständigkeit, als ich den Verlag gründete und das Lokal kaufte, das in der Folge sehr erfolgreich lief, weil ich bewußt etwas allein aufbaute und die Verantwortung dafür übernahm. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Da möchte ich meinen damaligen Verlagspartner Michael Nakladal nennen, weil er es war, der meine grundsätzliche Einstellung zur Selbständigkeit erkannte und den Stein zur Gründung unserer Firma ins Rollen brachte. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Viele Leute fragen mich, wie ich es schaffe, alles unter einen Hut zu bekommen, viele Kollegen sprechen mir dafür auch ihre Bewunderung aus. Ich glaube, daß es mir gelingt, mit allen Menschen auf der richtigen Ebene zu kommunizieren, und daher denke ich, daß ich positiv wahrgenommen werde. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Man ist natürlich von der Unterstützung des Teams abhängig, einer alleine kann nicht alles machen. Man braucht die entsprechenden Mitarbeiter, um Vorhaben umsetzen zu können. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Wichtig ist, daß Mitarbeiter das, was

sie machen, zu ihrer Sache machen und mitdenken, das heißt, daß sie nicht nur Befehlsempfänger sind, sondern sich mit ihren Ideen einbringen und vernetzt denken. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich motiviere meine Mitarbeiter, indem ich ihnen Verantwortung übertrage. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Da ich mehrere Funktionen in einer Person vereine, habe ich die Möglichkeit, direkt und unkompliziert mit Partnern und Kunden zu kommunizieren. Dadurch werden Reibungsverluste vermieden, Entscheidungen können entsprechend rasch und effizient getroffen werden. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man muß das durch die permanente Reizüberflutung verlorengegangene Interesse wieder wecken, man muß lernen, an etwas zu arbeiten und darf nicht glauben, daß alles sofort passieren muß. Man macht keine Karriere von heute auf morgen, man braucht dazu Geduld, Beharrlichkeit, Verantwortungsbewußtsein und Verläßlichkeit. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Beruflich möchte ich den Bereich, den ich übernommen habe, gut und erfolgreich weiterführen, privat möchte ich den Spagat zwischen Familie und Beruf weiterhin schaffen. Ihr Lebensmotto? Das Leben genießen, weil ohnehin alles seinen Lauf nimmt.

✱ Bundy Hans und Georg

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführende Gesellschafter. Tätig bei: BUNDY BUNDY GmbH., 1140 Wien, Lautensackgasse 21. Geboren - Datum, Ort: Hans 8. August 1943, Wien. Georg 25. Februar 1940, Wien. Familienstand: Hans: Susanne. Georg: Reneé. Kinder: Hans: Vanessa (1974). Georg: Teresa (1970) und Pia (1986). Eltern: Hans und Annemarie. Hobbies: Hans: Zeichnen, Malen, Wohnen als Lebensgefühl. Georg: Musik hören, Malen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Vom Elternhaus wurde sehr früh vermittelt, Eigenverantwortung zu übernehmen. Hans trat 1957 eine Lehrstelle beim damaligen Friseur-Weltmeister Hruska an und verblieb dort drei Jahre. Während dieser Zeit begann er, sich für das Preisfrisieren zu interessieren. Schon früh begannen die Brüder im elterlichen Betrieb mitzuarbeiten. Dieser befand sich damals im zweiten Wiener Bezirk in der Praterstraße. Georg begann seine Karriere im Salon Hofmann, dem ehemaligen K&K Hoffriseur. Ab seinem dritten Lehrjahr nahm er an Preisfrisierwettbewerben teil. Auch er arbeitete im elterlichen Betrieb mit und war nach seiner Lehre unter anderem zwei Jahre lang in einem Friseursalon in Schweden tätig. Hans gewann seinen ersten großen internationalen Wettbewerb, die „Goldene Tulpe“, in Amsterdam. 1961 gewann er im Alter von 18 Jahren die Europameisterschaft in Brüssel. Gemeinsam traten die Brüder 1962 im Österreichischen Teamkader (insgesamt fünf Friseure) bei der WM in Amsterdam an und gewannen den Weltmeistertitel. Nach diesem einzigartigen Erfolg trafen beide den Entschluß, sich vom Preisfrisieren zurückzuziehen, da keine weitere Steigerung mehr möglich war. Ihr Ziel war, einen vergleichbar luxuriösen Salon wie Alexandre in Paris auch in Wien zu kreieren. Dazu war es notwendig, vom zweiten Bezirk in die Innere Stadt zu wechseln. Ihr erster gemeinschaftlich geführter Salon wurde 1963 in der Rotenturmstraße 5 mit großem Medienecho eröffnet. Eine wesentliche Neuheit in der Konzeption dieses Salons bestand dann, Naß-, Kreativ- und Trockenbereich räumlich voneinander zu trennen. 1985 verpachteten sie den Salon in der Praterstraße. Hans und Georg Bundy bereisten im Rahmen ihrer beruflichen Tätigkeit die ganze Welt: Sie hielten Kurse im Ausland und veranstalteten Frisurenshows u.a. in Nordamerika, Kanada, Südamerika, Südafrika und Asien. 1968 eröffneten die beiden auch einen Salon in Salzburg. 1965 wurde ihr Bekanntheitsgrad erheblich gesteigert, als sie von Unilever für die „Gloria“-Werbung verpflichtet wurden. Diese betrieben sie 27 Jahre lang bis 1992. 1997 führten sie ein Privatlabel im Hair Care Bereich, die Marke IQ, ein und konzipierten für Frequenzlagen und Einkaufszentren (SCN, SCS, Donauzentrum Wien und Graz) ein neues Salonkonzept. 2000 entwickelten sie die exklusive Haarpflegeserie Hair Spa. Heute betreibt BUNDY BUNDY seine zwei Friseurkonzepte mit insgesamt 15 Salons. BUNDY BUNDY Exklusiv arbeitet im absoluten Luxus- und Hochpreissegment mit vier Salons in Wien samt dem 2006 in der Wallnerstraße 3 (Nähe Kohlmarkt) eröffneten Flagship-Salon, wo sie in einem Palais auf 430 Quadratmetern ein komplett neues Friseur-Wohlfühlerlebnis vermitteln. Dort schufen sie für unterschiedliche Stimmungen der Kunden farblich und stilmäßig unterschiedliche Räume, die quasi mit einem Catwalk verbunden sind.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Bei Menschen positive Veränderungen zu bewirken, sei es beruflich oder privat. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mit meinem Bruder über eine so lange Zeit das Unternehmen erfolgreich zu führen und gemeinsame Ziele realisieren zu können. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Mit vielen Menschen zusammen zu wirken erfordert eine offene und aufgeschlossene Haltung, auch Problemen gegenüber. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Georg: Für mich war unser Vater, ebenfalls ein erfolgreicher Friseur, ein Vorbild. Hans: Geprägt wurde ich von Menschen in meinem Leben, die mit mir Geduld hatten. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Bewerben kann sich jeder. Ein Leitsatz unseres Unternehmens lautet: „Die Qualität des Umgangs miteinander bestimmt die Qualität der Dienstleistung.“ Daher müssen Bewerber, die mit uns diesen Weg gehen wollen, den Willen zur Weiterbildung haben. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind ein Familienunternehmen, wo hoher Wert auf den Umgang miteinander und die gleichbleibende hohe Qualität in der Dienstleistung gelegt wird. Eine weitere Stärke ist die Nachhaltigkeit, nämlich wie wir mit bestehenden Konzepten umgehen, diese umsetzen und neue Visionen, die dazu passen, systematisch weiterentwickeln. In Teilkonzepten sind wir in unserer Branche Vorreiter. Wir haben laut Integral-Studie als BUNDY BUNDY in Wien einen Bekanntheitsgrad von 90, in ganz Österreich von 70 Prozent. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das Familienleben hat für uns einen sehr hohen Stellenwert. Im Nachfolge- bzw. Übergabeprozeß, der fließend stattfindet, pflegen wir ein behutsames Miteinander. Inzwischen leitet Vanessa die BUNDY BUNDY GmbH, die sich als Holding und Servicegesellschaft sieht, ihr Mann leitet die BUNDY BUNDY Exklusiv GmbH, und Teresa ist Geschäftsführerin der BUNDY BUNDY Style In GmbH. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Man lernt nie aus, das ist unsere Devise, daher haben wir selbst unterschiedliche Coaches, je nach Bedarf. Derzeit arbeiten wir mit unserem Coach, um die Organisation der Führung des Unternehmens optimal zu lösen. Für unsere Mitarbeiter haben wir zwei Ausbildungszentren mit 20 Trainern, die auch in unseren Salons arbeiten. Der berufliche und der persönlichkeitsbildende Bereich sind Schwerpunkte unseres Ausbildungskonzepts. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Schwerpunkte von Hans, der selbst noch aktiv im Geschäft steht, sind der Trainings- und Human Resources-Bereich. Georg widmet sich als Coach dem kreativen Artistic Team und der Expansion des Unternehmens.

✱ Burgstaller Albert

● Zur Person

Beruf. Manager. Funktion. Geschäftsführer. Tätig bei Salomon Automation GmbH , 8114 Friesach bei Graz, Friesachstraße 15 Geboren - Datum, Ort 21. Jänner 1963, Waizenkirchen. Familienstand. Lebensgemeinschaft mit Michaela. Kinder: Florian (1988) und Julia (1993). Eltern Albert und Marianne. Ehrungen Innovationspreis der Republik Österreich. Hobbies Schifahren, Segeln.

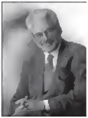
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Wesentlich war die aufgrund einer Berufsberatung getroffenen Entscheidung, die HTL, Zweig Elektrotechnik, in Braunau zu besuchen. Bereits während des Studiums der Elektrotechnik in Graz realisierte ich mit meinen Studienkollegen Franz Salomon und Christian Kreiner im Wohnzimmer Software-Projekte im Bereich industrieller Automation. Der nächste Schritt war die gemeinsame Firmengründung 1984, Christian Kreiner schied aus, um sein Studium abzuschließen, ihm folgte später Franz Bauer in der Geschäftsführung nach. 1986 gründeten wir mit wenig Kapital aber guten Ideen und der Überzeugung, in die richtige Richtung zu gehen, die Salomon Automation GmbH. Mit den ersten großen Projekten und der Entwicklung der WAMAS®-Softwarepakete legten wir den Grundstein für die Marktführerschaft im Bereich Logistiksoftware. 1989 wurden wir mit dem Innovationspreis der Republik Österreich ausgezeichnet. 1990 erfolgte die Gründung der ersten Niederlassung in der Schweiz, 1991 folgte München und 2000 Barcelona. Ein wesentlicher Schritt vom innovativen, studentisch geprägten Jungunternehmen zur richtigen Firma war der Umbau der ehemaligen Volksschule in Friesach bei Graz zum Technologiezentrum, das wir 1992 - damals waren wir noch 32 Personen - bezogen. Mittlerweile sind allein in Friesach mehr als 200 Mitarbeiter beschäftigt, wir sind führender Anbieter von Logistiksoftware und Logistiksystemen für die Konsumgüterindustrie, den Handel und Logistikdienstleister.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist es am wichtigsten, etwas bewegen zu können, durchaus mutige Entscheidungen zu treffen, Ideen umzusetzen und dem Kunden umfassende Lösungen anzubieten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Subjektiv sehe ich das weniger, es zeigt sich an der Wahrnehmung von außen, sowohl in der Anerkennung in Form von Preisen und Auszeichnungen als auch darin, daß etwas in Bewegung kommt, daß Kunden, Lieferanten oder auch Mitbewerber einem anders begegnen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Hier gibt es einige Mosaiksteinchen. Entscheidend war sicher die Konstellation der Geschäftsführung, die gute Zusammenarbeit dreier völlig unterschiedlicher Charaktere mit je unterschiedlichen Fähigkeiten und Stärken. Als extrem wichtig erwies sich die gegenseitige Wertschätzung. Vom Zugang her waren wir innovativ und mutig, scheuten kein Risiko, schauten nicht auf das, was passieren könnte, sondern auf das, was herauskommt, und bauten alles erst nach eigenen Vorstellungen auf. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich sehe das ganze als Aufgabe die zu lösen ist - es geht nicht darum, etwas abzusichern oder zu bewahren, sondern darum, neue Aufgaben zu sehen und weiterzugehen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Erfolgreiche Entscheidungen traf ich meist in Situationen, die etwas „eng" waren. Im nachhinein betrachtet waren oft kollektive Entscheidungen, insbesondere von ganz neu zusammengekommenen Menschen, die besten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Partner und die gemeinsame Geschäftsführung - ohne jemals in die Versuchung zu kommen, den anderen ändern zu wollen - prägten mich sehr. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In der Jungunternehmerzeit war die familiäre Anerkennung wichtig, dann war es die Erfahrung, von Kunden und Mitbewerbern ernst genommen zu werden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne die Mitarbeiter gäbe es uns nicht, und so gesehen sind sie eine extrem wichtige Größe. Wir sind seit der Studienzeit alle mitten unter den Leuten, haben kein abgeschottetes Büro der Geschäftsführung im obersten Stockwerk oder ausgeprägte Hierarchien. Man muß auch auf die Mitarbeiter zugehen, sie sind das „Kapital" der Firma, wobei mir diese Metapher widerspricht: es sind Menschen mit großen Verschiedenheiten, und jeder trägt seinen Teil zum Erfolg bei. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivieren ist der falsche Ansatz, allenfalls ist darauf zu achten, nicht zu demotivieren. Wichtig sind entsprechende Umgebungsparameter bzw. dafür zu sorgen, daß sie sich aufgehoben fühlen. Einer der Hauptpunkte ist sicher ehrliche Wertschätzung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die wesentliche Stärke ist die Dynamik, mit der wir geltende Anforderungen klären können, und daß das nicht nur „von oben" kommt, sondern von der ganzen Mannschaft getragen wird. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Firmenziele sind einerseits die geographische Ausweitung, auch in die USA, andererseits ein Weitergehen im Sinne von innovativen Lösungen, wir sind momentan stark dran und haben einige Patente angemeldet. Operativ geht es stark in Richtung Qualität und Kundenzufriedenheit. Für mich ist es das schönste, wenn ein Kunde glücklich ist und weiß, daß er die richtige Wahl getroffen hat. Diese Anerkennung geht so weit, daß es Kunden gibt, die schon Freunde sind, mit denen ich gerne einmal etwas trinken oder auf einen Berg gehe. **Ihr Lebensmotto?** Worauf es ankommt ist nicht das, was man hat, sondern das, was man bewegen und ändern kann.

✱ Busek Erhard Dr.



● Zur Person

Beruf. Mediator. Funktion. Vorsitzender. Tätig bei Institut für den Donauraum und Mitteleuropa (IDM) , 1090 Wien, Berggasse 21. Geboren - Datum, Ort 25. März 1941, Wien. Familienstand. Verheiratet mit Helga. Schöpferische Akte: Zahlreiche Bücher und Artikel. Unter anderem: Projekt Mitteleuropa (gemeinsam mit E. Brix), Ueberreuter 1986, Aufbruch nach Mitteleuropa (gemeinsam mit G. Wolflinger), Edition Atelier 1986, Wissenschaft, Ethik und Politik (gemeinsam mit M. Peterlik), Verlag für Geschichte und Politik 1987; Wissenschaft und Freiheit - Ideen zu Universität und Universalität (gemeinsam mit W. Mantl und M. Peterlik), Verlag für Geschichte und Politik 1989; Heimat - Politik mit Sitz im Leben, Braintrust Verlag 1994, Mensch im Wort, Edition Atelier 1994, Mitteleuropa - Eine Spurensicherung, Kremayr & Schenau 1997; Politik am Gängelband der Medien, Verlag Jugend & Volk 1998; Österreich und der Balkan - Vom Umgang mit dem Pulverfaß Europas, Verlag Molden 1999; Eine Reise ins Innere Europas - Protokoll eines Österreichers, Wieser Verlag 2001. Ehrungen: Ehrendoktorate der Universitäten Krakau, Bratislava, Czernowitz und Ruso, Auszeichnungen der Republiken Polen, Ungarn,

Italien, Bulgarien und Liechtenstein. Hobbies: Lesen, Geschichte, Architektur, Reisen. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Seit 1996 Koordinator der Southeast European Cooperative Initiative (SECI); Etablierung der Volksgruppenbeiräte im Burgenland und Wien, seit 1995 Gastprofessor an der Duke University, North Carolina (Institut für Public Policy), Mitglied der Radio and Television Commission (Carter Commission for the former Sovietunion); Vorsitzender der Radio and Television Commission for Eastcentral, Eastern and Southeastern Europe, von 2000 bis 2001 Regierungsbeauftragter der österreichischen Bundesregierung für EU-Erweiterungsfragen, seit April 2000 Präsident des Europäischen Forum Alpbach, Präsident des Gustav-Mahler Jugendorchesters (Musikdirektor Claudio Abbado, Teilnehmer aus 24 europäischen Nationen), Co-Präsident des slowenischen Technologieforums; Präsident des Österreichischen Volksliedwerkes; Präsident des Stipendienwerkes Pro Scientia, Vorsitzender des Wissenschaftlichen Beirates des Europainstitutes Salzburg

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1959 studierte ich bis 1963 Jus in Wien, arbeitete nebenbei als Werkstudent und war auch in der Jugendarbeit tätig. Von 1964 bis 1968 war ich Parlamentssekretär im Österreichischen Nationalrat, von 1966 bis 1969 Vorsitzender des Österreichischen Bundesjugendringes, von 1972 bis 1976 Generalsekretär des Österreichischen Wirtschaftsbundes und von 1975 bis 1976 Generalsekretär der Österreichischen Volkspartei. 1976 wurde ich Stadtrat in Wien und Landesparteiobmann der Wiener Volkspartei (bis 1989). In den Jahren 1978 bis 1987 war ich Landeshauptmann-Stellvertreter und Vizebürgermeister von Wien. 1989 wurde ich zum Bundesminister für Wissenschaft und Forschung ernannt, und von 1994 bis 1995 war ich Bundesminister für Unterricht und kulturelle Angelegenheiten. Von 1991 bis 1995 fungierte ich auch als Bundesparteiobmann der Österreichischen Volkspartei und Vizekanzler der Republik Österreich. Als ich erkennen mußte, daß ich in der Politik nichts mehr bewegen konnte, schied ich 1995 aus diesem Bereich aus und begann mit meinen Erfahrungen einen neuen Lebensabschnitt. Seit 1995 bin ich Vorsitzender des IDM. Dieses Institut setzt sich seit 1953 mit den Nachbarländern auseinander. Ich engagierte mich schon vor 1989 für die Dissidenten und anschließend für die Transformationsländer, so war meine Präsidentschaft ein logischer Schritt. Auf Wunsch der USA wurde ich 1996 Koordinator der SECI für grenzüberschreitende Projekte. Von 2000 bis 2001 war ich Regierungsbeauftragter der österreichischen Bundesregierung für EU-Erweiterungsfragen, seit April 2000 bin ich Präsident des Europäischen Forum Alpbach sowie seit Jänner 2002 Sonderkoordinator des Stabilitätspaktes für Südosteuropa.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit dem, was ich tue und erreicht habe, zufrieden zu sein. Das ist aber ein subjektiver Begriff. Sehen Sie sich als erfolgreich? Subjektiv ja, ich konnte mehrheitlich das tun, was ich wollte. Objektiv wird Erfolg an unterschiedlichen Parametern wie Geld, Ehrungen, Funktionen, Titel, Medienpräsenz, etc. abgelesen. Mir ist jedoch eher wichtig, interessante Aufgaben zu bekommen, wo ich mein Können einbringen und auch entsprechende Ergebnisse erzielen kann, die auch nach außen hin erkennbar sind. Erfolg muß auch nach außen wirken und darf nicht nur im stillen Kämmerlein erzielt werden. Wer mit Politik zu tun hat und sagt, die Öffentlichkeit sei nicht wichtig, lügt. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Das ist sehr ambivalent. Ich verfüge über eine gedankliche Schnelligkeit, die manche erschreckt. Es bestreitet niemand, daß ich ein Schnelldenker bin, das wirkt aber nicht immer sympathisch. Zum Zweiten ist es meine Intellektualität, die mir einerseits Anerkennung bringt, aber auch Aussagen wie „Er ist zu gescheit für die Politik" (Landeshauptmann Pühringer) nach sich zieht. Ich habe rhetorisches Präsentationstalent, kann mit Mitarbeitern gut umgehen, und es gelingt mir immer zu motivieren. Umgekehrt bin ich ein schlechter „Versteller", jeder bekommt mit, was ich von ihm halte. Letztlich habe ich eine gute Ausbildung und - das ist sehr wichtig - ein breites Feld an Weiterbildung vorzuweisen. Meine Laufbahn ergab sich eigentlich durch die Herausforderungen. Ich probiere gern aus, ob ich etwas kann. Eine geduldige Partnerin und gute Freunde, die einem helfen, indem sie die Wahrheit sagen, halte ich für wesentlich. Kollegen und Mitarbeiter spielen als Gesprächspartner eine anregende Rolle. Da ich neugierig bin, lerne ich von jedem. Auch Niederlagen sind Möglichkeiten, zu lernen, was man anders machen kann. Ich bin Niederlagen nicht gram, da sie dringend nötig sind, um auf Grenzen aufmerksam zu werden. Als ich die Wahl in Wien nicht gewann, empfand ich dies als Niederlage. Daß man mich auf Bundesebene nicht mehr haben wollte, obwohl für mich kein Nachfolger in Sicht war, sah ich damals nicht als Niederlage, sondern als Unehrlichkeit an. Als ich mich für den Stabilitätspakt am Balkan bewarb und ein anderer Kandidat aus rein politischen Gründen bevorzugt wurde, erkannte ich, daß Qualifikation allein nicht ausreicht. Kraft schöpfe ich aus meiner inneren Fähigkeit, Dinge in sich auszugleichen, aus Glaubensüberzeugung und der Tatsache, daß man sich selbst nicht zu wichtig nehmen darf. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Es war richtig, nach meinem Ausscheiden aus der Politik 1995 auch mein Nationalratsmandat zurückzulegen. Sonst würde ich heute noch sinnlos im Parlament herumsitzen. Diese Entscheidung für einen gänzlich neuen Lebensweg war eine enorm wichtiger Entschluß. Mehr als Bundesparteiobmann und Vizekanzler kann man kaum werden, also war es interessanter, neue Herausforderungen anzunehmen. Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt? Mein Interesse für eine europäische Perspektive und die Faszination an der schwierigen politischen Situation in den Nachbarländern war generell immer schon vorhanden, das brachte mir diese Funktionen ein. Ich bewarb mich nicht darum, sondern sie sind ein Ergebnis meines Engagements, da ich der Überzeugung bin, daß man den Reformstaaten bei der Demokratisierung helfen muß. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Nach meinem Geschmack erfahre ich schon fast zuviel Anerkennung. Von Orden und Ehrentitel halte ich nicht allzuviel, obwohl man manches nicht ablehnen kann, ohne jemanden vor den Kopf zu stoßen. Ich messe mich daran, was ich in dem mir vorgenommenen Sinn bewirken konnte. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Meiner Frau bin ich zu erfolgreich, mein Freundeskreis sieht mich naturgemäß auch als erfolgreich. Manche erachten mich für einen Politiker als zu intellektuell und denken, ich hätte erfolgreicher sein können, wenn ich mehr Kompromisse eingegangen wäre. Je älter ich werde, umso öfter treffe ich auf Bürger, die mir Respekt ausdrücken. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Fachliche Qualifikation vorausgesetzt, spielt der persönliche Eindruck eine Rolle, und ich erkundige mich bei früheren Arbeitsplätzen über den Bewerber. Ich habe aber durchaus Bereitschaft zum Risiko und gebe jemandem auch eine Chance. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Indem ich ihnen klar mache, daß unsere Aufgabe spannend ist. Manchmal muß man jemanden auch ins kalte Wasser stoßen, um ihn lernen zu lassen. Welchen Ratschlag möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Mangelnde eigene Voraussetzungen in Begabung, Kommunikation, Präsentation oder Lernfähigkeit und fehlende Bereitschaft zur Weiterbildung sind hinderlich für den Erfolg. Man braucht eine längerfristige Perspektive und darf sich nicht nur von kurzfristigen Erfolgen beeindrucken lassen. Weiters Hoffnung, Optimismus und eine glaubensmäßige Orientierung, nicht im religiösem Sinn, sondern als tragfähige Überzeugung. Nicht zuletzt gehört Arbeit dazu, worunter ich zielgerichtetes Arbeiten ohne Leerkilometer verstehe. Dann kann man in jedem Bereich Erfolg haben. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Da ich alles, was ich wollte, erreicht habe, habe ich keine Ziele, außer daß mein Leben weiterhin herausfordernd sein soll. Es wäre schrecklich, wenn es fad würde.

✱ Butkereit Hans-Thomas

● Zur Person

Beruf: Industriekaufmann Funktion: Rentner mit Hobby. Geboren - Datum, Ort: 18. März 1944, Ratibor. Schöpferische Akte: Erinnerungen. Kindheit und Jugend einer Nachkriegszeit, Mountain Books 2006. Hobbies: Autobiographisches Schreiben.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs als Flüchtlingskind in Berlin auf, besuchte die achtklassige Grundschule bis 1959 und begann 1960 eine Lehre zum Elektromonteur, die ich nach kurzer Zeit abbrach. Ich arbeitete als Eilbote in der Telegrammzustellung und war dafür bei Wind und Wetter mit dem Fahrrad, später mit dem Moped unterwegs, motiviert durch das gute Trinkgeld. 1967 ließ ich mich innerhalb der Deutschen Post versetzen, kam zum Telexamt nach Lichtenberg und arbeitete dort in Schichtarbeit als Trafowart, war also für die reibungslose Stromversorgung verantwortlich. 1969 ließ ich mich erneut versetzen, und begann in der Materialwirtschaft eine Qualifizierung, die ich 1971 als Industriekaufmann abschloß. Ich blieb anschließend in der Verwaltung tätig, nebenberuflich kassierte ich Versicherungen. 1978 wechselte ich ganz zur Staatlichen Versicherung der DDR und war als Inspektor sehr erfolgreich tätig, unter anderem wurde ich als „Bester Versicherungsverkäufer" ausgezeichnet. 1981 wechselte ich zur Firma Technische Gase Leipzig, was mit einem Wohnortwechsel verbunden war. Als Anlagenwart für Luftverlegungsanlagen arbeitete ich in Magdeburg, Dresden und Brandenburg. 1985 kehrte ich nach Berlin zurück, fing bei den Lufttechnischen Anlagen Berlin (LTA) an und war für die Lufttechnik in Kernkraftwerken zuständig. Aus gesundheitlichen Gründen wechselte ich 1987 zu den Berliner Verkehrsbetrieben und war als Straßenbahnfahrer im Schichtdienst tätig, kam so nahtlos über die Wende, mußte aber aus gesundheitlichen Gründen erneut kürzer treten. 1997 wurde mir keine Personenbeförderung mehr erlaubt, auch kein Rangierdienst. Ich schied aus dem aktiven Fahrdienst aus, führte innerhalb der Verkehrsbetriebe verschiedene (unbedeutende) Tätigkeiten aus, schied letztendlich (vorzeitig) ganz aus dem aktiven Berufsleben aus, bin seit 2004 offiziell Rentner und beschäftige mich seitdem intensiv mit Musik und Lyrik. Bereits zu Beginn meiner Zeit bei den Berliner Verkehrsbetrieben intensivierte ich mein Hobby, verfaßte Liedtexte und komponierte. Gemeinsam mit zwei Künstlerkolleginnen trat ich bei Musikveranstaltungen in Seniorenheimen auf, bis ich auch dies aus gesundheitlichen Gründen aufgeben mußte. Heute widme ich mich mit Vorliebe dem autobiographischen Schreiben.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich persönlich ist ein großer Erfolg, daß mein Buch erschien und meine Lieder auf CD veröffentlicht wurden. Ich freue mich sehr, daß ich so etwas leisten konnte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? In erster Linie betrachte ich dies als Bestimmung. Bereits mit der Stunde meiner Geburt war mir mein Schicksal vorbestimmt. Wie begegneten Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Nach einem anstrengenden Arbeitstag suchte ich den Ausgleich in der Musik. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Bereits als junger Mensch fühlte ich mich erfolgreich. Ich setzte stets meinen Kopf durch. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Ich entschied in allen Situationen erfolgreich. Jeder Wechsel oder Einschnitt im Berufsleben war notwendig und wohlüberlegt. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Für mich zählt nur Originalität. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meinen beruflichen Weg prägte niemand, meinen Bildungsweg prägte meine Mutter. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Meine berufliche Arbeit wurde anerkannt (obwohl ich kein SED-Mitglied war), und ich wurde als „Aktivist der sozialistischen Arbeit" ausgezeichnet. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich habe einen aufrechten Gang in jeder Beziehung und gelte daher oft als hochnäsig, eingebildet und borniert. Welche Rolle spielten die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Mitarbeiter spielten keine Rolle. Wie vereinbarten Sie Beruf und Privatleben? Ich arbeitete sehr viel, um Geld zu verdienen. Dabei blieb (leider) vieles auf der Strecke, auch wenn ich das damals nicht so empfand. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Bis heute ist Fortbildung Teil meines Lebens. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Das fällt mir schwer, denn ich verstehe die heutige Generation nicht mehr. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Es würde mich freuen, wenn ich meine Lieder, vor allem meine Berliner Lieder, in den Medien wieder finde. Aber ich muß nicht darauf hinarbeiten und werde deshalb auch nicht selbst aktiv werden und auf der Bühne stehen. Ihr Lebensmotto? Immer vorwärts, nie zurück.

✱ Calise Antonio

> „Ich glaube, daß sich mit einem festen Willen viel erreichen läßt."

● Zur Person

Beruf: Baumeister, Gastronom Funktion: Inhaber Tätig bei: Al Cavallino Gastronomiebetriebs GmbH., 1010 Wien, Dorotheergasse 19. Hobbies: Spaziergänge, Gastronomie, Kulinarik.

● Karriere

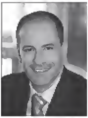
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Vor 28 Jahren pendelte ich erstmals - der Liebe wegen - zwischen Wien und Ischia, meiner Heimatstadt, hin und her. Als gelernter Baumeister ließ ich mich vor 16 Jahren in Österreich nieder und betrieb zehn Jahre lang eine eigene Baufirma in Gänserndorf. Nach meiner Scheidung zog ich nach Wien und entdeckte meine gastronomische Ader wieder - schließlich waren meine Vorfahren berühmte Konditoren in Ischia. Ich führte zunächst ein Lokal in Praternähe, das ich jedoch aufgab, um ein neues Restaurant zu eröffnen, diesmal im ersten Wiener Bezirk. Mein Restaurant Al Cavallino ist ein typisch italienisches Lokal, das seinen Gästen an sieben Tagen in der Woche jeweils mittags und abends das Beste der mediterranen italienischen Küche bietet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meinen Gästen in meinem Restaurant einen schönen Aufenthalt zu bieten und ihnen Freude zu schaffen. Da ich ein kommunikativer Mensch bin, bedeutet Erfolg für mich weiters, Kontakte zu knüpfen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich bin alles in allem mit meinem Leben zufrieden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich gebe meinen Gästen, was ich mir selbst als Gast wünsche. Mit dieser Einstellung gehe ich an meine beruflichen Aufgaben heran. Meine

Stammkunden, darunter auch Prominente und Politiker, wissen das sehr zu schätzen. Ich glaube, bei uns gibt es unter vielen anderen Spezialitäten den besten Mozzarella, der in Wien erhältlich ist. Um in der Gastronomie erfolgreich zu sein, ist ein hohes Maß an Disziplin nötig, weiters Fleiß und die Bereitschaft, ständig präsent zu sein und zuzupacken. Man muß sich zu diesem Beruf einfach berufen fühlen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter sollten Interesse an der Arbeit und am Restaurant mitbringen. Da die Gäste die Befindlichkeit eines Servicemitarbeiters sofort spüren, ist Freundlichkeit absolut notwendig. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Diese beiden Bereich gehen ineinander über, eine strikte Trennung ist für mich unmöglich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich glaube, daß sich mit einem festen Willen viel erreichen läßt. Dafür ist es notwendig, sich Ziele zu setzen. Möglicherweise ist die Jugend heute weniger zielorientiert als frühere Generationen und dafür nicht so zu begeistern. Eine fundierte, abgeschlossene Ausbildung ist nicht unwichtig, doch starker hängt der Erfolg meiner Meinung nach von der jeweiligen Persönlichkeitsstruktur ab. Dafür gibt es beeindruckende Beispiele, wenn ich auf meine Schulkollegen zurückblicke und sehe, was aus ihnen geworden ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte etwas mehr Zeit für mich persönlich gewinnen. Ich werde sicherlich nie ein ganz ruhiges Leben führen, es sei denn, jemand unterstützt mich in meinem Lokal. Mein Sohn ist erst 18 Jahre alt, aber wer weiß, ob er einmal in die Gastronomie einsteigt. Er hat bei dieser Entscheidung natürlich freie Hand.

✱ Campo del Oscar MBA



● Zur Person

Beruf: Hotelkaufmann. Funktion: Generaldirektor. Tätig bei Starwood Hotels & Resorts, The Luxury Collection (Hotel Imperial und Hotel Bristol in Wien)., 1015 Wien, Kärntner Ring 16. Geboren - Datum, Ort: 9. September 1968, Stuttgart. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Sonia Marco. Eltern: Juan José und Dolores. Ehrungen: Firmenintern in den Starwood Hotels & Resorts: Presidents Awards, MBA-Studium: Best Master Thesis Defense, Rollhockey: Meister der 2. Bundesliga in Deutschland. Mitgliedschaften: Rotary Club Palma de Mallorca, Hotelleriеverband Palma de Mallorca. Hobbies: Lesen, Reisen, Radfahren, Kunst und Kultur, Musik (klassische Gitarre), früher: Rollhockey

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde als Sohn spanischer Eltern in Deutschland geboren. Nach der Matura wollte ich eigentlich Journalismus studieren, entschied mich dann aber doch für die Hotellerie. Also besuchte ich die Hotelfachschule, die ich als Hotelkaufmann erfolgreich abschloß. Unmittelbar danach, 1992, begann meine Laufbahn innerhalb der Starwood Gruppe. Meine erste Station war das Sheraton Skyline Hotel & Conference Centre in London-Heathrow, wo ich als Rezeptionsmitarbeiter ursprünglich nur ein Jahr bleiben wollte - daraus wurden im Endeffekt fast neun Jahre, wobei ich mich langsam hocharbeitete und 1998 schließlich zum Front Office Manager befördert wurde. Da ich aufgrund meiner spanischen Wurzeln eine Zeitlang in Spanien arbeiten wollte, wechselte ich im Jahr 2000 nach Palma de Mallorca. Dort sammelte ich als Hotel- und wenig später als Generaldirektor des Arabella Sheraton prägende Erfahrungen in der Leitung eines Hotels der Klasse „Luxury Collection". Ende Juni 2005 verließ ich dieses Hotel und gönnte mir einige Monate berufliche Auszeit. Im November desselben Jahres wechselte ich nach Deutschland, wo ich die operative Leitung des Sheraton Frankfurt Hotel & Towers übernahm. Parallel dazu absolvierte ich berufsbegleitend den Executive MBA in Tourism der Swiss School of Tourism & Hospitality. Schließlich erhielt ich das Angebot, die Generaldirektion der renommierten Hotels Imperial und Bristol in Wien zu übernehmen. Es war für mich eine Ehre, gleichzeitig aber auch eine große Verantwortung, derartige Inbegriffe der Wiener Gastlichkeit zu leiten. Seit 2. Mai 2007 lenke ich nun die Geschicke der beiden Luxury Collection Hotels am Ring, die seit mehr als 100 Jahren innerhalb der heutigen Imperial Hotels Austria AG vereint sind. 1998 übernahm Starwood Hotels & Resorts Worldwide, Inc. das Management und führt beide Hotels unter der Marke „The Luxury Collection", zu der in Österreich auch das Hotel Goldener Hirsch in Salzburg sowie das Hotel Schloß Fuschl zählen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich von Erfolg spreche, gehen für mich die beiden großen Lebensbereiche Beruf und Privatleben hier Hand in Hand. Wer kein zufriedenes und ausgeglichenes Leben im privaten Bereich führt, kann langfristig beruflich nicht erfolgreich sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin sowohl privat als auch beruflich glücklich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Natürlich sind eine gute Ausbildung und Fachwissen die Grundlage für beruflichen Erfolg. Je höher man aber die Karriereleiter emporsteigt, desto mehr Gewicht bekommt der Faktor soziale Kompetenz. Kommunikation, Offenheit, der richtige Umgang mit Menschen und die Auswahl der geeigneten Mitarbeiter sind dabei von entscheidender Bedeutung. Da die Mitarbeiter speziell in der Hotellerie ganz wesentlich zum Erfolg beitragen, muß man ihnen auch das entsprechende Vertrauen entgegenbringen. Außerdem hatte ich niemals Scheu, von Menschen in meinem beruflichen Umfeld zu lernen oder auch einmal nachzufragen, wenn mir etwas nicht ganz klar war. Ich bin in einem sehr schönen, interessanten Dienstleistungsberuf tätig und sehe mich als Repräsentant der Häuser, für die ich arbeite. Es wäre meiner Meinung nach ein Fehler, sich aufgrund der Führungsposition als „etwas Besseres" zu fühlen. Nicht zuletzt wirkt sich die Möglichkeit, andere Länder und Kulturen kennenzulernen, sehr positiv auf die persönliche Entwicklung aus. Natürlich sollte man sich den jeweiligen Gegebenheiten des Landes, speziell was Mentalität und Sprache betrifft, anpassen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erfolg ist kein kontinuierlicher Zustand, daran muß man ständig arbeiten. Daher gibt es auch keinen bestimmten Zeitpunkt, ab dem ich mich als erfolgreich fühlte. Jede neue Position, jede neue Aufgabe, jeder neue Tag bringt neue Herausforderungen, die es erfolgreich zu bewältigen gilt. Gott sei Dank hat sich meine Karriere über die Jahre ohne größere Rückschläge sehr positiv entwickelt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich bin seit nunmehr 16 Jahren mit meiner Lebensgefährtin Sonia glücklich zusammen - das war und ist die beste Entscheidung meines Lebens. Sie hat meinen beruflichen Werdegang mitgemacht und brachte immer Verständnis dafür auf, obwohl sie nicht in der Hotelbranche arbeitet. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich hatte zwar keinen Mentor im klassischen Sinne oder ein Vorbild, an dem ich mich orientierte, dennoch war Peter Tschirky eine prägende Persönlichkeit auf meinem Berufsweg. Er war damals Area Director für Arabella Sheraton auf Mallorca und damit mein direkter Vorgesetzter. Von ihm lernte ich sehr viel, außerdem beeindruckte er mich durch seine Entscheidungsfreudigkeit. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei**

Ihrem Erfolg? Sie spielen die entscheidende Rolle - ohne ein gutes Team kann auch der beste Hoteldirektor nichts ausrichten. Ich muß ihnen vertrauen und mich auf sie verlassen können. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Gerade im Dienstleistungsbereich achten wir auf Dinge wie Kommunikationsfähigkeit, Ausstrahlung oder Offenheit. Bei der Entscheidung vertraue ich dann zu einem guten Teil auf meine Menschenkenntnis und mein Bauchgefühl. Natürlich sind die Faktoren je nach Position unterschiedlich gewichtet, ein Rezeptionschef muß andere Voraussetzungen mitbringen als ein Buchhalter. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich gebe ihnen so viel Freiraum und Vertrauen wie möglich. Bei entsprechendem Einsatz ist in puncto Karriere in unserem Unternehmen vieles möglich. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir gelten in der Hotellerie als eines der innovativsten Unternehmen, wir probieren neue Konzepte aus und sind die einzige Company, die sich in dieser Branche der laufenden Qualitätssicherung nach der Methode „Six Sigma" stellt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Wenn meine Anwesenheit in den Hotels vonnöten ist, bin ich da - egal, um welche Uhrzeit. Dafür nehme ich mir die Freiheit, auch einmal etwas früher Schluß zu machen, sofern es die Situation zuläßt. Meine Lebensgefährtin reist beruflich sehr viel, und wir versuchen, die verbleibende Freizeit möglichst optimal zu koordinieren. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Die Hotellerie ist eine tolle Branche, die aber sehr großen Einsatz und - auch aufgrund der Wochenend- und Nachtdienste - viel Flexibilität verlangt. Es ist speziell zu Beginn nicht einfach, sein Privatleben diesem wechselhaften Rhythmus anzupassen. Dann aber ist es ein wunderbarer Beruf mit Zukunft, bei dem man viele Menschen kennenlernt und ausgezeichnete Karrierechancen hat. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein nächstes Ziel ist es, die Hotels Bristol und Imperial in Wien erfolgreich zu führen. Dann werden wir sehen, welche Aufgaben der Starwood-Konzern für mich bereithält. Da gibt es ja, wie gesagt, viele Möglichkeiten. Ihr Lebensmotto? Man sollte allen Menschen offen und freundlich begegnen - und zwar generell, nicht nur, weil man sie möglicherweise eines Tages wieder trifft.

✶ Can Ali

● Zur Person

Beruf: Journalist, Ethnologe. Funktion: Vorstandsvorsitzender. Tätig bei: Roj brewery Aktiengesellschaft., 1010 Wien, Salzgries 3. Geboren - Datum, Ort: 10. Mai 1973. Familienstand: Verheiratet mit Bengin. Schöpferische Akte: Zahlreiche journalistische und literarische Veröffentlichungen. Hobbies: Freunde, Menschen, Kino, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gestaltung der Kurdischen Filmwochen in Wien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich schloß die Pflichtschule in der Türkei ab. 1988 kam ich nach Österreich, wo ich als erstes einen Deutschkurs besuchte und eine Mittelschule besuchte, die letzten Jahre bis zur Matura habe ich dann aber doch in der Türkei verbracht, wo ich schließlich den Maturaabschluß erlangte. Danach inskribierte ich Ethnologie, Kultur- und Sozialanthropologie und Theaterwissenschaften an der Universität Wien, später nahm ich Politikwissenschaft sowie Publizistik- und Kommunikationswissenschaft dazu. Als Journalist verfaßte ich bis vor drei Jahren zahlreiche Artikel und Beiträge für eine völkerkundliche Tageszeitschrift. Ich führe heute gemeinsam mit einem Partner die Roj brewery. Als wir in die Gastronomie einstiegen, führten wir zuerst eine Cocktailbar, suchten dann aber nach einer eigenen Marke. Wir kreierten eine Biersorte - ursprünglich aus Babylon stammend -, die wir schließlich als Markenprodukt in unser Konzept aufnahmen. Wir brauen dieses Bier namens Roj (was in etwa „Sonne" oder „Seligkeit bei Tag" bedeutet), eine kurdische und sehr leichte Sorte mit wenig Alkoholgehalt. Unser Hauptziel ist es, mit dieser Biersorte vor allem kurdische Menschen anzusprechen, dieses besondere Lagerbier wird aber teilweise in der österreichischen Gastronomie und an Kebab-Ständen angeboten. Um das Bier in der Türkei anzubieten, gibt es noch zu viele Hindernisse. Dennoch lohnt sich der Bierverkauf, weil es weltweit ungefähr 20 Millionen Kurden gibt. Wir beliefern mit unserem Bier nicht nur den Irak, sondern auch Länder wie Italien und die Schweiz. Mit Partnern in England und Irland führen wir gerade Gespräche, um das Bier auch auf diesen Märkten anbieten zu können. Qualität und Kontinuität sind wesentliche Größen in unserem Geschäftsalltag.

> !Alle sind wir Menschen und haben niemals Recht auf alles.!

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist mehrdimensional. Viel Freude und Zufriedenheit zu erlangen, ohne mich auf etwas zu sehr zu fixieren, betrachte ich als wesentliche Dimensionen des Erfolges. Auch geistiges und seelisches Wohlbefinden gehören dazu. Geld zu verdienen macht nur zu einem geringen Teil Erfolg aus. Man braucht Vertrauenspersonen, bei denen man Trost und Rat finden kann, um immer wieder seine Mitte zu finden und Rückschläge zu überwinden, die der Weg zum Erfolg aufgibt. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich habe noch viel vor. Derzeit fühle ich mich sehr wohl, ich bin mit meinem Leben zufrieden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mein persönliches und soziales Engagement ist hoch. Ich arbeite viel für unser Unternehmen und ergänze mich mit meinem Geschäftspartner, das ist ein Glück. Außerdem leiten mich ethische Handlungsmaximen im Umgang mit Menschen. Ich kann erfolgreich mit vielen unterschiedlichen Menschen kommunizieren. Sicherlich bin ich ein Idealist, aber weit entfernt davon, ein Fanatiker zu sein. Es hilft mir auch im Alltag, meine Schwächen zu kennen. Sie auszuleben trägt dazu bei, sich keine störenden Komplexe anzuzüchten. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es gab in meinem Leben Vorbilder und Menschen, durch die ich sah, wie man es nicht macht. Auch wenn man sich an anderen in seinem Bereich vorübergehend orientieren kann, ist es wichtig, langfristig an sich selbst zu arbeiten und seinen eigenen Stil zu finden. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Außer fachlichem Wissen schätze ich Werte wie hohe Motivation, Moral, Respekt, Mitgefühl und Disziplin. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich trenne die fachliche und die persönliche Ebene. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ein junger Mensch sollte seine Ausbildungsmöglichkeiten nützen. Man darf sich nie mit anderen vergleichen. Jeder hat seine Stärken, die es auszubauen gilt. Berufliche Wege sind nach dem Grad des Interesses für ein Gebiet anzupeilen. Auslandserfahrung erweitert den Horizont und vergrößert die Chancen, aktiv in dieser Welt mitspielen zu können. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Viele Ziele haben wir bislang erreicht. Den türkischen Markt mit unserem Bier zu erobern stellt in jedem Fall ein Zukunftsziel dar. Noch gibt es zur Erreichung dieses Zieles viel vorzubereiten. In der Zwischenzeit sind wir mit anderen europäischen Ländern in Verhandlung. Ihr Lebensmotto? Alle sind wir Menschen und haben niemals Recht auf alles.

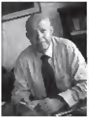
✱ Carconi Marlies

● Zur Person
Beruf: Friseurmeisterin. Tätig bei: Friseursalon Top Haar Carconi Marlies, 6141 Schönberg, Dorfstraße 27. Geboren-Datum, Ort: 16. Juli 1968, Innsbruck. Kinder: Romana (1988) und Gina (1997). Hobbies: Beruf, Lesen

● Karriere
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Ausbildung zur Friseurin, die ich 1986 beendete. Ich arbeitete anschließend ein Jahr als Gesellin in einem Friseursalon, wollte dann etwas anderes machen und arbeitete vier Monate als Köchin. Aber ich merkte, daß das Haareschneiden mein Metier ist, daher kehrte ich wieder in meinen erlernten Beruf zurück. Es war immer schon mein Traum, mich selbstandig zu machen. Nach der Geburt meiner ersten Tochter absolvierte ich den Meisterkurs und grundete 1991 meinen Salon in Schönberg. Es war besonders am Anfang nicht immer leicht, aber in der Zwischenzeit habe ich mir einen Kundenstamm aufgebaut, und meinen Salon gibt es nun doch schon 15 Jahre lang.

● Zum Erfolg
Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, auch in schlechten Zeiten bestehen zu können und an sich selbst zu glauben. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, auf alle Fälle. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich glaube an mich und bin sehr konsequent, wenn ich mir etwas vorgenommen habe. Ich realisiere meine Ziele und arbeite permanent an mir selbst. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Eltern haben mich sicher sehr geprägt. Mein Vater verstarb, als ich 18 Jahre alt war, und ab da war ich auf mich alleine gestellt. Ich wußte, jetzt muß ich alleine zurechtkommen. Meine Mutter hat mich auch sehr geprägt, weil sie mich immer sehr unterstützt hat. Sie hat mir den Freiraum gegeben, mich zu entfalten. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erfahre viel Anerkennung von meinen Kunden. Meine Kunden kommen immer wieder, ich habe sehr viele Stammkunden, die mir all die Jahre treu geblieben sind. Das ist die höchste Anerkennung, die ich erhalten kann. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Es gibt sehr viele Pfuscher, dagegen kann man nicht viel machen. Das zweite Problem ist, daß alles teurer geworden ist, deswegen sparen die Menschen besonders bei Dienstleistungen und kommen nicht mehr so oft oder färben sich beispielsweise die Haare selbst. Wichtig ist es für mich daher, mich ständig zu verbessern und spezielle Angebote zu machen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter spielen schon eine große Rolle beim Erfolg. Wenn ich selber gut drauf bin, dann gelingt es mir gut, meine Mitarbeiterinnen zu motivieren. Die Lehrlinge sind sicher ein eigenes Thema, die Situation ist sehr schwierig. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Bei mir fühlen sich die Kunden wohl, der Salon ist normal geblieben. Ich bin auch normal geblieben, ich bin auch manchmal ungeschminkt im Salon, und meine Haare sitzen nicht richtig, so wie auch die Menschen zu mir kommen. Da sehen die Kunden, daß ich auch nur ein Mensch bin. Ich arbeite sehr nahe am Kunden, und mir macht meine Arbeit sehr viel Freude und Spaß, das merken die Kunden auch. Ich bilde mich selbst immer weiter. Ich nehme alle Möglichkeiten wahr, egal, ob es sich dabei um Persönlichkeitsbildung oder Schnittechniken handelt. Das ist meiner Meinung nach sehr wichtig. Ich muß immer am laufenden bleiben, man hat nie ausgelernt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das war sicher nicht immer einfach, aber meine Mutter hat mich am Anfang sehr unterstützt. Mittlerweile gelingt es mir ganz gut, mir Freiräume zu schaffen und mich zu entspannen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte, daß mein Salon weiterhin erfolgreich bleibt und personaltechnisch so weit kommen, daß ich mehr Freiräume erlangen und mich persönlich weiterentwickeln kann. Ich würde gerne auch mein Können auf einer Bühne, also öffentlich präsentieren. Ihr Lebensmotto? Außergewöhnlich sein!

✱ Castellani Angelo



● Zur Person
Funktion: Managing Director. Tätig bei: Sofipo Austria GmbH, 1010 Wien, Operngasse 6/3. Geboren-Datum, Ort: 22. Marz 1945, Udine/Italien. Familienstand: Verheiratet mit Giovanna. Kinder: Chiara (1978) und Maximilian (1989). Hobbies: Sport, Lesen

● Karriere
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß einer technischen Schule absolvierte ich in meinem Heimatland Italien ein Studium im Bank- und Finanzwesen, das ich Mitte der siebziger Jahre abschloß. Anschließend war ich für zahlreiche Industriefirmen in ganz Europa tätig. Nach dem großen Erdbeben im Friaul im Jahre 1976 war ich wesentlich am Wiederaufbau beteiligt, da ich als Leiter eines Genossenschaftsverbundes für die langfristige Finanzierung der neu zu schaffenden Wohnbauten verantwortlich war. Ich legte in weiterer Folge die staatliche Prüfung zum Finanzberater ab und war somit in der Lage, außerhalb von Banken Finanzinvestitionen anzubieten. Ich arbeitete jedoch weiterhin sehr eng mit der Banca Nazionale del Lavoro zusammen und wickelte über sie Einlagegeschäfte sowie Leasing- und Finanzierungsgeschäfte ab. Eine Stellenausschreibung brachte mich dann zur Kärntner Landes- und Hypothekenbank, die eine Repräsentanz in Udine gegründet hatte, deren Leitung ich übernahm. So begann mein Kontakt mit Österreich, der während meiner Tätigkeit äußerst erfolgreich verlief. Zunächst führte ich ein - sowohl finanziell als auch personaltechnisch - relativ kleines Unternehmen im Leasingbereich zu großen Gewinnen und baute auch ein Netzwerk von selbständigen Vertretern in diesem Bereich auf. Als ich dann mit der Mailänder Vertretung der Volksbanken in Kontakt kam, sah ich mit der Entwicklung eines völlig neuen Konzeptes eine gute Möglichkeit der Öffnung Richtung Osten. Von Italien aus war ich mit der Zusammenführung und Verbindung der verschiedenen Konzepte und Kooperationen betraut und so wesentlich am Aufbau der Filialen im Osten beteiligt. Das ist im großen und ganzen auch bei der Sofipo Austria GmbH meine jetzige - allerdings in der Repräsentanz in Wien noch im Aufbau begriffene - Tätigkeit. Die Sofipo Austria GmbH entstand aus dem Wunsch mehrerer Bankinstitute, professionelle Hilfsmittel und fundiertes Know-how in Verbindung mit einem innovativen, fachübergreifenden Denkansatz anzubieten, der die Werte ihrer Gründungspartner widerspiegelt. Dank der Unterstützung und Teilnahme einer der führenden österreichischen Banken und einer der führenden italienischen Treuhandgesellschaften zielt Sofipo Austria auf die Ausweitung der Dienstleistungspalette und des geographischen Netzwerkes ihrer Bankpartner und deren Kunden ab und erleichtert den Marktzugang nach Osteuropa.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich das Erreichen von geplanten Initiativen, das Erreichen von gesetzten Zielen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich habe immer versucht, das Beste zu geben - und ich glaube, es ist mir in der jeweiligen Situation auch zumeist gelungen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine Offenheit für Neues ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Ich habe stets versucht, meinen Weg zu gehen und meine gesteckten Ziele zu erreichen, indem ich konsequent nach vorne geschaut und mich nicht verschlossen habe. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Ein Großteil der Probleme liegt in der Politik. Trotz aller Öffnungs- und Entwicklungstendenzen müssen wir - vor allem in Italien - weiter Aufklärungsarbeit leisten. Italien ist ein konservatives Land, was für meine Branche bedeutet, daß die Risikobereitschaft sehr gering ist. Hier muß weiterhin entsprechende Arbeit geleistet werden, um die Zusammenarbeit zu verstärken und die Ergebnisse zu optimieren. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Meines Erachtens ist Erfolg nie die Leistung einer Einzelperson, sondern immer einer Gruppe bzw. eines Teams. Mitarbeiter spielen für mich eine ganz wesentliche Rolle, da man nur gemeinsam im gegenseitigen Austausch Dinge bewegen kann. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Oft ist es schwierig, auf den ersten Blick die für eine Aufnahme wesentlichen Kriterien zu erkennen, da sich viele Eigenschaften erst mit der Zeit zeigen. Ganz wichtig für mich ist aber der familiäre Hintergrund eines Bewerbers, da meines Erachtens das Fundament einer Person in der Familie begründet ist. Von den Eltern werden bestimmte Werte vermittelt, die man auch später erkennen und darauf aufbauen kann. Ein für mich wesentlicher Punkt ist die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen - diese Eigenschaft muß auf jeden Fall erkennbar sein. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man muß sich - wie bereits erwähnt - seiner Wurzeln bewußt sein, aber man darf keinesfalls darin hängenbleiben. Man muß sich mit dem Kopf in der Luft befinden und ihn dabei drehen, um in alle Richtungen schauen zu können - etwas, was besonders für unsere Region sehr wichtig ist. Unsere Völker haben immer nur in eine Richtung geblickt und dabei nicht gesehen, was rund um sie passiert. Diesen Fehler müssen wir in Zukunft vermeiden, indem wir uns offen zeigen und versuchen, jegliche Grenzen zu überwinden. Dafür benötigt man allerdings auch Geduld und Ruhe. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich sehe mich als jemand, der in der Mitte steht und die Aufgabe erhalten hat, die verschiedenen Konzepte und Mentalitäten zusammenzuführen. Ich möchte in diesem Sinne die positiven Aspekte aus den einzelnen Teilen herausholen und zu einem Gesamten verbinden.

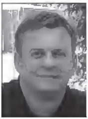
✱ Castelletto Ado

Zur Person

Beruf: Exportfachmann, Gastronom. Funktion: Inhaber und Geschäftsführer von sieben Lokalen unter anderem Cafe del'Europe am Graben (POL GmbH). Familienstand: Verheiratet mit Marina. Kinder: Iris und Clizia. Hobbies: Autos (Ferrari).

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? In Italien besuchte ich die Pflichtschule und erwarb dort bereits gute Fremdsprachenkenntnisse. Nach der Matura begann ich ein Sprachenstudium, das ich dann aber doch vorzeitig abbrach. Bereits während des Studiums arbeitete ich viel - die Praxis lag mir. Nach meinem Studienabbruch begann ich in einer italienischen Möbelfabrik zu arbeiten, wo ich für den Export zuständig war. Innerhalb von fünf Jahren gelang es mir, den Exportbereich derart zu pushen, daß das Unternehmen bald zu einem der erfolgreichsten seiner Branche zählte und sich über Europa hinaus gut auf dem Markt positionierte. Ich lieh eines Tages einem jungen Bekannten Geld, damit er in der Shopping City Süd (SCS) in Wien eine Pizzeria eröffnen konnte. Diese Aktion hatte Folgen. Eines Tages rief mich der Geschäftsführer der SCS an, um mir mitzuteilen, daß ich den restlichen Betrag der GmbH-Gründung dieses Bekannten einzubezahlen habe. Ich nahm sofort persönlichen Kontakt mit dem Geschäftsführer auf und erfuhr, daß sich der junge Mann in die SCS eingemietet, für die Lokalität aber nur eine geringfügige Anzahlung geleistet hatte. Ein großer Betrag war noch offen, und ich erhielt ausnahmsweise vier Monate Zeit, um den Restbetrag zu überweisen. Gemeinsam mit einem Freund gelang es mir, den offenen Betrag aufzubringen. Da ich im Kochen nicht bewandert war und keine Ahnung von der Gastronomie hatte, leitete mein Freund die Pizzeria. Ich arbeitete im Exportgeschäft des Möbelhandels in Italien weiter. Leider betrog mich mein Freund um Millionen. Ich wollte eigentlich nie eigentlich nie meine Heimat verlassen, entschied mich dann aber doch dazu, um das Ruder herumzureißen. Ich lernte alles, was mit der Führung einer Pizzeria zu tun hat, kümmerte mich um die Buchhaltung und konnte meinem Freund Fehler und linkisches Verhalten nachweisen. Es kam zu einer Trennung. Ab 1987 war ich nun mit der wertvollen Unterstützung meiner Ehefrau Marina beruflich in Wien als junger Gastronom selbständig, zum anderen war ich für den Möbelexport in Italien unentbehrlich, da ich die wesentlichen Kontakte aufgebaut hatte. Nach zwei Jahren verließ ich die Möbelbranche und hatte den Kopf frei für meine Selbständigkeit in Wien. 1990 eröffnete wir ein weiteres Café in der SCS. Von 1994 bis 1998 stockten wir um weitere 15 Cafes im Raum Wien auf. 1999 übernahm wir das Café de l'Europe am Wiener Graben. Zu Spitzenzeiten beschäftigten wir 160 bis 200 Mitarbeiter, das Geschäft florierte. Aufgrund einer Erkrankung baute wir aber wieder Betrieb ab, vor allem jene, die aufwendig zu führen waren. Ich konnte meine Krankheit zum Glück überwinden. Mittlerweile führen wir vier Betriebe, die Kaffee und Eis anbieten, einen Eis-Kiosk, ein Café-Restaurant gehobener Kategorie und das Café de l'Europe am Graben.



Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, das zu tun, was mir Freude bereitet. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich schätze meinen Erfolg hoch ein, weil ich meinen Weg gerne ging. Ich träume zwar von Reisen nach Dubai, bin aber genauso glücklich, wenn ich mit Freunden beim Heurigen einkehre. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich bin Quereinsteiger in der Gastronomie, aber ich bin ein Geschäftsmann, der ein gutes Feeling für Qualität hat. Ehe ich mit wirtschaftlichem Fokus den Geschäftsverlauf analysiere, betrachte ich den Gesamtauftritt meiner Lokale mit den Augen eines Gastes. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich gehe offen an Dinge heran. Bevor ich mir eine Meinung bilde, hole ich zwei bis drei andere Sichtweisen ein und bin keinesfalls eingeschnappt, wenn meine Meinung sich nicht als die einzig richtige herausstellt. Ich versuche als nächstes gemeinsam mit meinen Mitarbeitern im Team die optimale Lösung zu finden. Ist ein Konsens im Team nicht herbeizuführen, entscheide ich in Alleinverantwortung. Außerdem führe ich regelmäßig Meetings durch - jeder Mitarbeiter soll wissen, was ich denke. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ich trage heute die Verantwortung für 100 Mitarbeiter. Freundliches, kompetentes Auftreten ist in der

Gastronomie unentbehrlich, der Gast soll nicht aufdringlich, aber zuvorkommend bewirtet werden. Ich lege großen Wert auf langfristige Mitarbeiter, insofern ist eine hohe Identifikation mit dem Unternehmen ebenfalls wichtig. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Laufende Mitarbeiterschulungen sind selbstverständlich für unser Unternehmen. Jeder Mitarbeiter muß wissen, warum ein Kunde ausgerechnet zu uns kommen soll, weshalb es mir wichtig ist, meinen Mitarbeitern meine Philosophie zu vermitteln. Schließlich tragen alle zu unserem Image bei. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** In meinen Betrieben wird hohe Qualität zu einem fairen Preis angeboten. Unser Café in der SCS gilt dort als eines der schönsten. Es war nie mein Ziel, nur viel Umsatz zu erzielen, ich wollte durch Qualität und Service zu den Besten gehören. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe mein Hobby zum Beruf gemacht. Meine Frau arbeitet im Unternehmen mit, meine Töchter helfen an Samstagen neben ihrem Studium aus. Sicher arbeite ich sehr viel, was meiner Frau nicht immer behagt. Seit meiner Krankheit habe ich mir aber angewohnt, mir feste Zeiten einzuteilen, zu denen ich entspannen kann. Nach Dienstschluß schalte ich völlig ab, sonntags erledige ich am Vormittag Buchhaltungsaufgaben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Erfolg hat nichts mit viel Geld auf dem Konto zu tun, sondern mit Glück. Ich wünsche jedem jungen Menschen, einen Beruf zu finden, den er leidenschaftlich gerne, mit Leib und Seele, ausübt. Eine solide Ausbildung ist in Europa unabdingbar, sogar ein Elektriker braucht heutzutage Matura. Ich werde meine Töchter dazu anhalten, ihre Studien abzuschließen. Danach werde ich ihnen eine Weltreise finanzieren, damit sie sich später in Top-Häusern vorstellen können, um dort ein Praktikum zu machen. Dann haben sie das Know-how, um mein Unternehmen zu übernehmen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Als junger Mann hatte ich den Traum von einer Art der Selbständigkeit, die es erlaubt, mir die eine oder andere Kleinigkeit leisten zu können. Ich wollte nie unbedingt ein großes, teures Auto fahren, es war mir einfach wichtig, mir ein geschütztes Zuhause zu schaffen. Viele meiner Ziele konnte ich verwirklichen. Heute leiten mich andere Ziele. Ich möchte meinen Töchtern gesunde Betriebe mit attraktiven Stammkunden übergeben. Einige Betriebe werde ich an junge Menschen, die sich behaupten wollen, abgeben.

✱ Cendon Lieselotte Mag. pharm.

● Zur Person

Beruf: Apothekerin. Funktion: Eigentümerin. Tätig bei: Marien-Apotheke Mag. pharm. Lieselotte Cendon., 8121 Deutschfeistritz 147. Geboren - Datum, Ort: 18. Dezember 1943, Gratwein. Eltern: Leopoldine und Heinrich. Mitgliedschaften: Apothekerverband, Alpenverein, Golfclub Feistritz. Hobbies: Schifahren, Heimwerken, Gartnern.

● Karriere

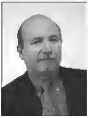
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an einer wirtschaftlichen Mittelschule in Graz begann ich das Studium der Pharmazie an der Universität Graz, das ich in Folge positiv abschloß. Da die Sozialleistungen in der damaligen Zeit nicht so umfangreich waren wie heute, arbeitete ich in den Ferien und meiner übrigen Freizeit, um dadurch mein Studium zu finanzieren. Im Anschluß ging ich für ein halbes Jahr nach Hamburg, wo ich für die Industrie in der Forschung tätig war und auf meinen Platz als Aspirantin wartete. Nach Abschluß dieser Aspirantenzeit in einer Apotheke in Graz, in der ich bereits als Ferialpraktikantin tätig gewesen war, arbeitete ich ein Jahr im Turnusdienst im Burgenland, was für mich eine neue Erfahrung darstellte. Im Anschluß war ich 13 Jahre in einer Apotheke in Graz-Andritz tätig, bis ich durch Zufall auf die Apotheke in Deutschfeistritz stieß, die ich 1993 kaufte und ein Jahr später als selbständige Apothekerin wiedereröffnete. Seit dieser Zeit konnte ich den Betrieb ausbauen und die Umsatzzahlen steigern und bin durchaus erfolgreich in diesem Beruf tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg stellt sich von selbst ein, wenn man das nötige Engagement und den nötigen Ehrgeiz an den Tag legt, somit braucht man nicht über Erfolg nachzudenken. Die finanzielle Komponente stand für mich nie im Vordergrund, sondern vielmehr meine Freude an der Arbeit mit meinen Kunden, die gerade in unserer Branche sehr intensiv sein muß. Dieser positive Kontakt zu Kunden, kombiniert mit Hilfsbereitschaft, ist auch maßgebend für meine eigene Zufriedenheit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In jedem Fall, da ich nach meiner Definition von Erfolg sehr vieles erreichen konnte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Sicherlich mein Umgang mit dem Kunden, der für mich immer noch König ist. Natürlich gibt es auch in unserer Branche Probleme und Reklamationen, die es zu bewältigen gilt, allerdings stehen die positiven Kontakte im Vordergrund und bestätigen mich in meinem Weg. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** In meiner Branche eigentlich nicht, da mein Beruf immer noch als Frauenberuf gesehen wird. Natürlich mußte ich mir meinen Weg erst bahnen und hatte verschiedene Kontroversen mit männlichen Kollegen, allerdings verliefen diese meist positiv für mich und erweiterten meinen Erfahrungsschatz. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Etwa drei Jahre nach Eröffnung meiner Apotheke, als ich von der Bevölkerung akzeptiert wurde und von vielen Seiten positive Rückmeldungen bekam. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, mich selbständig zu machen, war rückblickend betrachtet für mich und meine Familie die richtige. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Herr Prof. Zigeuner, Lehrer für Pharmazeutische Chemie an der Universität Graz, war mir während des Studiums immer wieder eine Hilfe und motivierte mich stark. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Viele Kunden bedanken sich, weil ich ihnen die richtigen Medikamente empfehle, und die Menschen sind froh, daß es im Ort eine Apotheke gibt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt für Apotheken in Österreich keine Niederlassungsfreiheit, darüber hinaus gibt es ständige gesetzliche Neuerungen im Zuge des EU-Beitrittes und der damit verbundenen Liberalisierung des Marktes, die natürlich auch Apotheken betreffen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Eine sehr wesentliche. Ich würde sogar sagen, daß ich ohne gute Mitarbeiter niemals hätte erfolgreich werden können. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Weniger nach Qualifikation und Benotung als vielmehr nach meinem Gefühl

und persönlicher Sympathie, wobei ich bisher meist recht behielt und sehr gute Arbeitskräfte lukrieren konnte. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Jeder hat seinen eigenen Bereich, in dem er großteils eigenverantwortlich arbeiten kann, was von allen sehr geschätzt wird. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Während meiner Zeit im Angestelltenverhältnis gab es geregelte Arbeitszeiten, was sich durch meine Selbständigkeit radikal verändert hat. In den ersten fünf Jahren hatte ich praktisch keine Freizeit, da ich alles, bis hin zur Buchhaltung, selbst erledigte. Mittlerweile achte ich sehr auf meine Erholung, die ich in einem netten Haus im Grünen mit Pool finde. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Es gibt fixe Termine, die ich wahrnehme, um Neuerungen zu erfahren und Kollegen zu treffen, mit denen ich mich austausche. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Im großen und ganzen habe ich meine Ziele bereits erreicht. Ich möchte nur mehr dahingehend einwirken, daß sich meine jungen Kollegen ebenso unentbehrlich machen wie ich und persönliche Kontakte aufbauen, um in Zukunft selbst erfolgreich zu werden. Ihr Lebensmotto? Es gibt weniger einen Satz als vielmehr meine Einstellung, immer für andere da zu sein.

✱ Cepa Gerhard



● Zur Person

Funktion: Leiter Accounting. Tätig bei: Österreich Werbung, 1040 Wien, Margaretenstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 13. Februar 1958, Wien. Eltern: Herta und Josef. Hobbies: Schwimmen, Wandern; Bücher, Zeitgeschichte; Reisen mit Schwerpunkt „Gutes aus Küche und Keller".

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Handelsschule in Wien, während deren Besuch ich bereits Ferialpraxis in der Firma Hoover Austria sammeln konnte, begann ich 1975 im selben Betrieb in der Buchhaltung zu arbeiten. Da mir zu dieser Zeit die Werbung für Österreich sehr gut gefiel und ich auch Interesse für den kaufmännischen Bereich hatte, wechselte ich 1977 zur Österreich Werbung und war in der Anfangszeit für die Außenstellenabrechnungen zuständig, die ich in dieser Form bis 1988 betreute. Nach einem Wechsel in die Bilanzbuchhaltung übernahm ich 1993 die Leitung der Abteilung für Rechnungswesen, in der ich mitverantwortlich für den Ausbau einer einfachen Vereinsverrechnung zur Buchhaltung eines multinationalen Unternehmens war.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich Spaß an meiner Arbeit habe, was natürlich nicht jeden Tag der Fall ist, insgesamt aber Zufriedenheit durch meine Tätigkeit erlange, fühle ich mich erfolgreich. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da ich meine Ziele bisher immer erreichte und immer wieder neue Herausforderungen auf mich warten. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Schon während meiner Zeit an der Handelsschule wußte ich, daß mich mein Weg in die Buchhaltung führen würde, da mich dieses Gebiet schon damals immens interessierte. Am wichtigsten war meine Bereitschaft, über den Tellerrand hinauszuschauen und offen für Neuerungen zu sein, auch wenn das bedeutete, von Altbewährtem Abstand zu nehmen. Ebenso war Kommunikation ein wichtiger Faktor, da das Gespräch bei den meisten Problemlösungen essentiell ist. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Drei wesentliche Projekte waren: erstens die Einführung der EDV in unserer Abteilung, zweitens gemeinsam mit unserem Steuerberater zu entscheiden, daß wir einen neuen Weg mit dem Unternehmen gehen würden und drittens schließlich die Auslagerung verschiedener Bereiche des Unternehmens. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Herr Dkfm. Frank Kübler, unser ehemaliger Geschäftsführer, der immer Ansprechpartner für mich war, mein Personalchef Karl Andre, der mich ebenso beruflich entscheidend prägte und mittlerweile ein guter Freund von mir ist, sowie Hans Dichtl, durch den ich mein Wissen im Marketing erheblich erweitern konnte, sind Persönlichkeiten, die meinen beruflichen Weg mitgeformt haben. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Neben unseren fachspezifischen Anforderungen ist Offenheit in unserem Betrieb unerläßlich, und zwar sowohl im Umgang mit Kunden als hinsichtlich der Bereitschaft, Neues zu erlernen. Flexibilität ist der Grundstein zum Erfolg. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich versuche Ziele immer gemeinsam mit meinen Mitarbeitern zu erreichen und trete nicht unbedingt als Vorgesetzter, sondern eher als Partner auf. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Da ich das hierarchische Denken nie in den Vordergrund stellte, denke ich eher als gleichberechtigter Kollege gesehen zu werden, der natürlich auch gewisse Entscheidungen umzusetzen hat. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind intern nicht starr strukturiert und somit im höchsten Maße flexibel, was uns große Gestaltungsmöglichkeiten bietet und uns die Chance für Innovationen läßt. Hier beschreiten wir auch außergewöhnliche Wege, um letztendlich erfolgreich zu sein. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Vor einigen Jahren mußte ich noch ein schlechtes Gewissen haben, weil ich auch an Wochenenden arbeitete, heute kann ich sehr gut zwischen Arbeitszeit und privaten Aktivitäten trennen, auch weil ich meine Organisationsfähigkeit mit den Jahren perfektionierte. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ein erfolgreicher Accounter muß die Fähigkeit besitzen, eingefahrene Gewohnheiten über Bord zu werfen und bereit sein, immer wieder neue Wege zu beschreiten. In unserem Beruf wird mittlerweile höchste Flexibilität gefordert, die natürlich unsere Arbeit wesentlich produktiver machen kann. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Beruflich erwartet mich die Herausforderung, im stetig wachsenden EU-Raum unsere Marktposition zu festigen und weiter auszubauen. Ihr Lebensmotto? Nur wenn man sich Herausforderungen stellt, weiß man, ob man sie bewältigen kann.

✱ Cerwinka Gabriele Mag. Dr. MSc

● Zur Person

Beruf: Berufspädagogin. Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Schranz & Cerwinka OEG., 1140 Wien, Freyenthurmgasse 18/5/3. Geboren - Datum, Ort: 20. Oktober 1959, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Robert. Kinder: Carina (1988). Eltern: Maria und Ernst Eder. Schöpferische Akte: 15 Fachbücher gemeinsam mit Berufspartnerin, Frau Mag. Gabriele Schranz, in den Bereichen Professionelles Auftreten und Arbeitstechniken, auszugsweise: Beim ersten Eindruck gewinnen, Linde Verlag, Wien 2006; Die Macht der versteckten Signale, Ueberreuter Verlag, Wien - Frankfurt 2000; Protokollführung leicht gemacht, Ueberreuter, Wien - Frankfurt 2007; Nervensägen - der Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern, Linde Verlag 2005; Die Büro-Bibel, Linde Verlag 2005; weiters Fachartikel für diverse österreichische, deutsche und Schweizer Fachzeitschriften und Tageszeitungen. Mitgliedschaften: Presbyterium der Evangelischen Kirche

H.B., 1010 Wien (bis 2005). Hobbies: Mode, Laufen, Geschichte (Alte und Österreichische Geschichte), Hund (Groenendael, ausgebildeter Therapiehund). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Inhaberin der Boutique CALAs in Purkersdorf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Handelsakademie, wo ich 1979 die Matura ablegte. Da ich schon während der Schulzeit mehrere Praktika in einer Bank absolviert hatte, stieg ich Anfang 1980 bei der damaligen Zentralsparkasse ins Berufsleben ein. Bereits während des ersten Jahres erhielt ich die Chance, in das Vorstandssekretariat zu wechseln. Diese Tätigkeit gefiel mir sehr gut, und ich war in weiterer Folge einige Jahre als Vorstandsassistentin des Generaldirektors tätig. Nach der Geburt meiner Tochter Carina im Jahre 1988 ging ich in Karenz und begann noch während der Karenzzeit ab Herbst 1989 das Studium der Berufspädagogik sowie der Publizistik- und Kommunikationswissenschaft an der Universität Wien, das ich im April 1992 mit der Sponsion zum Mag. phil. abschloß. Danach kehrte ich nochmals für ein knappes Jahr in die nunmehrige Bank Austria zurück, wo ich im Bereich Öffentlichkeitsarbeit und Auslands-Public Relations tätig war. Da ich aber schon seit frühester Jugend unterrichten wollte, machte ich mich mit Mag. Gabriele Schranz im Oktober 1993 als freiberufliche Trainerin selbständig. Unsere Schwerpunkte dabei waren Kommunikation und Arbeitstechniken sowie professionelles Auftreten im Beruf, die Zielgruppe waren Assistentinnen im Office-Management und schon damals auch Arzthelferinnen. Parallel dazu absolvierte ich von 1995 bis 1997 das Doktoratsstudium in Berufspädagogik und gründete im Februar 1996 mit meiner Berufspartnerin die Schranz & Cerwinka OEG. Wir bieten Schulungen in den Bereichen Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung an, wobei wir einen Großteil unserer Arbeit für Ärzte, Pflegepersonal und Arzthelferinnen durchführen. Um beruflich am Ball zu bleiben, absolvierte ich ab Anfang 2003 an der Privatuniversität PEF ein Masterstudium im Bereich „Human Ressource Management and Organizational Development" inklusive Coachingausbildung, das ich im Oktober 2004 mit der Sponsion zum Master of Science erfolgreich abschloß. Außerdem bin ich seit 2000 als Universitäts- und Fachhochschullektorin tätig, 2001 erhielt ich einen Lehrauftrag an der Technischen Universität Wien, wo ich Kommunikation für Techniker lehre. Da Mode schon immer zu meinen Interessen zählte und es mein Ziel war, noch vor meinem 50. Geburtstag ein eigenes Geschäft zu haben, eröffnete ich 2006 in Purkersdorf eine Boutique. Das ist ein zweites, kleines Standbein, das neben meiner Lehrtätigkeit ein Ausgleich ist und mir ebenfalls viel Freude macht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich kann durch meinen Beruf den Menschen viel für ihre persönliche Entwicklung mit auf den Weg geben. Daraus entsteht eine innere Zufriedenheit, die ich als Erfolg empfinde. Entgegen vielen anderen, zumindest offiziell geäußerten Meinungen, gehört für mich zum Erfolg neben der inneren Zufriedenheit auch der wirtschaftliche Erfolg dazu. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich als Assistentin in einer Bank begann und heute nicht nur selbständige Unternehmerin bin, sondern darüber hinaus mein Wissen den Studenten an der Universität weitergeben darf. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich konzentriere mich in meiner beruflichen Tätigkeit auf das, was mir auch Spaß macht - und das ist Referieren und Trainieren. Diese Freude an der Tätigkeit erachte ich als Grundlage meines Erfolges. Weiters begründet sich Erfolg für mich auch durch Offenheit für Neues, durch Herzensbildung und ein harmonisches Privatleben. Zu meinen Talenten zähle ich rasche Auffassungsgabe, eine gewisse geistige Wendigkeit und Handlungsbereitschaft. Ich setzte und setze meine Ziele mit Konsequenz und Disziplin um. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Bei meiner beruflichen Tätigkeit in der Bank unterstützte mich der damalige Generaldirektor Dr. Karl Vak, als ich in das Vorstandssekretariat wechselte. Er förderte mich nicht nur, sondern stieß mich manchmal einfach ins kalte Wasser, weil er mir offensichtlich etwas zutraute - ich mußte beispielsweise ohne jegliche Erfahrung gleich zu Beginn einen großen Kongreß organisieren. Und so lernte ich im beruflichen Umfeld „schwimmen". **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Erst kürzlich sagte eine Seminarteilnehmerin zu mir: „Dieser Tag hat mir wahnsinnig viel gebracht. Nicht nur die fachlichen Inhalte, auch auf der menschlichen und sozialen Ebene habe ich heute viel gelernt." Das ist für mich persönliche Anerkennung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Durch die Größe unserer Firma sind die Entscheidungswege kurz, und wir können rasch und individuell auf die Anforderungen unserer Kunden und Klienten reagieren. Wir bieten keine starren Schulungspakete an, die Seminar- oder Trainingsangebote werden auf den Kunden zugeschneidert. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Zu einigen Berufskollegen haben wir losen Kontakt, darüber hinaus ist für uns die Mitbewerberbeobachtung durch Feedback von Ausbildungsveranstaltern und Personalverantwortlichen gegeben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Sehr flexibel, da habe ich keine starren Prinzipien. In der Zeit, die mir für die Familie bleibt, möchte ich aber den Kopf frei haben und keine beruflichen Probleme diskutieren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Im Moment relativ wenig, aber ich plane, 2008/09 eine Mediatorenausbildung zu absolvieren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Grundsätzlich halte ich Fachwissen, gutes Auftreten und Benehmen für sehr wichtig. Und nach Abschluß der schulischen Ausbildung sollte jeder für regelmäßige Weiterbildung offen sein. Wie mein Beispiel zeigt, muß man nicht unbedingt zuerst studieren und dann in den Beruf einsteigen, es geht auch umgekehrt. Durch meine berufliche Tätigkeit bin ich gereift und gewachsen, daher konnte ich wesentlich effizienter studieren als ein junger Schulabgänger. Außerdem fällt mir bei meinen Trainings oft auf, daß es manchen jungen Menschen an Weitblick mangelt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte in den nächsten zehn Jahren mit derselben Intensität weiterarbeiten können wie bisher. Dann ist es mein Ziel, das angeeignete Wissen und meine Erfahrungen in einer Art von Persönlichkeitsberatung weiterzugeben. Ich will weiterhin Fachbücher bzw. Ratgeber schreiben und in einem Bereich tätig sein, wo ich meine Stärken einbringen kann. **Ihr Lebensmotto?** Es wird niemand kommen, um die Dinge so zu ändern, wie ich es will.

✶ Chandra Suresh Mag.

● Zur Person

Beruf: Lehrer für Philosophie und Geschichte, Astrologe. Funktion: Freiberuflicher Astrologe. Geboren - Datum, Ort: September 1951, Pehowa/Indien. Familienstand: Verheiratet mit Ilona Keil. Besondere Vorfahren: Satypal und Vedyadevi. Schöpferische Akte: Fachartikel in indischen Zeitschriften. Ehrungen: Bester Astrologe (1989, Indisches Astrologisches Institut). Hobbies: Literatur (Fachbücher über Astrologie, Indische und Deutsche Klassik). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrer an der Volkshochschule (Handlesen in der indischen Astrologie).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte zwölf Jahre die Oberschule, vier Jahre das College mit Diplom-Abschluß und studierte an der Kurukshetra University mit Abschluß Magister der Philosophie und Geschichte. Bis 1990 war ich als Lehrer für Philosophie und Geschichte tätig. Bereits als Kind betrieb ich Astrologie und war später in Indien als selbständiger Astrologe tätig. Ich schöpfte mein Wissen aus der Literatur, aus meiner Neugier und aus der Familientradition. Meine ganze Familie beschäftigte sich mit Astrologie. Persönliche Erfahrungen sammelte ich in Krankenhäusern, Gefängnissen und Nervenheilanstalten. Ich wollte die Hände und Horoskope der Menschen mit ihren Schicksalen vergleichen. Seit 1996 lebe ich in Deutschland und führe mit meinen astrologischen Kenntnissen die verschiedensten Tätigkeiten durch. Seit 2003 bin ich als freiberuflicher Astrologe für indische Astrologie in Leipzig erfolgreich tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ohne Erfolg fehlt die Anerkennung und der Antrieb, sich weiter zu entwickeln. Je erfolgreicher ich bin, desto mehr Vertrauen haben die Menschen, die zu mir kommen. Für mich bedeutet Erfolg auch, daß ich in Harmonie mit meinen Mitmenschen leben und ihnen durch meine Arbeit helfen kann. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Aus astrologischer Sicht ist Erfolg begründet in der Planetenkonstellation zur Zeit meiner Geburt. Durch die Kenntnis meines Horoskops wußte ich, daß ich als Lehrer, Astrologe und auf spiritueller Ebene erfolgreich sein kann, den Weg dahin ebneten mir meine Verwandten. Meine indische Familie, speziell mein Großvater, genoß die Anerkennung der Menschen einer ganzen Region. Das kam mir zugute, als ich begann, mich mit Astrologie zu beschäftigen. In Deutschland war es mein starker Wille, mit Menschen in Kontakt zu kommen und ihnen von meiner Arbeit und meinem Wissen zu berichten, weil die Astrologie hier nicht den hohen Stellenwert hat wie in Indien. Dann half mir Mundpropaganda. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? In Indien war ich schon als Jugendlicher sehr erfolgreich. 1988 erhielt ich von einer astrologischen Forschungsorganisation in Indien für meine wissenschaftliche Interpretation astrologischer Themen den Titel Jyotish Martand. In Deutschland fühlte ich mich erfolgreich, als der erste Mensch mich nach einer Beratung glücklich und zufrieden verließ, weil ich ihn davor bewahrte, den falschen Weg zu gehen. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Für mich als Astrologe ist es einfacher, erfolgreiche Entscheidungen zu treffen. Ich kann für wichtige Entscheidungen den richtigen Zeitpunkt errechnen und weiß, was ich tun muß, wenn bestimmte Situationen entstehen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Originalität ist wichtig für einen dauerhaften Erfolg. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Das war mein Großvater. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erhielt Anerkennung von den Menschen, die ich beriet. In Indien erhielt ich Urkunden und Auszeichnungen von astrologischen Vereinen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Während Astrologie in Indien an der Universität gelehrt wird, wird sie in Deutschland in die Esoterikecke geschoben und ihre Wissenschaftlichkeit angezweifelt. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die sehe ich in meinem Vertrauen auf die göttlichen Gesetzmäßigkeiten im Kosmos. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Astrologen sollten ihre Erfahrungen austauschen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die astrologische Arbeit beeinflußt mein Privatleben positiv. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Einen großen Teil meiner Zeit beschäftige ich mich mit den Beratungsergebnissen und lese in astrologischen Büchern. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich rate allen jungen Menschen, sich von einem Astrologen beraten zu lassen. Dieser weiß durch das Horoskop, welche Rahmenbedingungen ein Mensch im Leben hinnehmen muß, und was er selbst beeinflussen kann. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte Menschen beraten und ihnen helfen. Ihr Lebensmotto? Leben und leben lassen.

✶ Charwat Jutta Mag.

● Zur Person

Beruf: Immobilienverwalterin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Dr. Heinrich Neukirchen GmbH., 1010 Wien, Kärntnerstraße 8. Geboren - Datum, Ort: 5. April 1967, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Alexander. Kinder: Moritz (2001) und Felix (2004). Hobbies: Yoga, Wandern, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura begann ich zunächst für drei Semester an der Universität für Bodenkultur zu studieren und begann dann als Sachbearbeiterin hier in dieser Firma zu arbeiten. Im Jahre 1990 - noch vor Beginn meines Studiums - machte ich die Konzessionsprüfung zur Immobilienverwalterin. Im selben Jahr begann ich neben der Arbeit mit dem Jusstudium, das ich im Jahre 1999 beendete. Nachdem ich zuvor schon Prokuristin gewesen war, übernahm ich im darauffolgenden Jahr 2000 die Geschäftsführung der Firma.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, in dem Beruf, den man ausübt, die nötige Routine und Sicherheit zu haben und auch das entsprechende Feedback und die Anerkennung von außen zu bekommen, was vor allem bei einem Berufsbild, das nicht immer das beste Ansehen genießt, von Bedeutung ist. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich sehe diese - als von außen definierte - Frage als nicht so wesentlich an, daß ich mich je damit beschäftigt hätte, in meiner eigenen Definition, was Erfolg bedeutet, sehe ich mich schon als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Eine gewisse Grundintelligenz verbunden mit der entsprechenden Persönlichkeitsentwicklung, das prinzipielle Gefühl, Dinge besser erledigen zu können als andere. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Ja, auf jeden Fall, man wird vor allem in jungen Jahren oft nicht als vollwertig akzeptiert und muß sich deshalb mehr behaupten. Heute habe ich kein Problem mehr damit. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Eigentlich nach Abschluß meines Studiums, weil ich danach in der Firma anders und besser eingesetzt wurde und auch deshalb, weil der Beruf absolute Priorität erlangte. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Das war eine Entscheidung, in die mehrere Menschen eingebunden waren, wobei ich als

Entscheidungsträger wesentlich mitgewirkt habe, und zwar die Frage der Übernahme eines größeren Verwaltungsstocks, die mit einer großen Investition für Software und unser Computernetzwerk verbunden war und sich als absolut richtig herausstellte. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Da unser Betrieb ein Familienbetrieb ist, sind das natürlich die Eltern, die einen mit ihrer Arbeitsauffassung und ihren Einstellungen prägen, da Arbeit auch ein Teil der Familie ist, worüber auch in der Freizeit gesprochen wird. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? In unserer Branche sind das hauptsächlich juristische Probleme, die das Mietrecht an sich betreffen und sehr oft von Rechtsunsicherheit begleitet sind, da das Mietrecht in sich sehr komplex ist und auftretende Probleme meist einer sehr individuellen Behandlung bedürfen. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich glaube, ich werde als sehr entgegenkommend und als jemand, der gut zuhören kann, wahrgenommen. Was meine Mitarbeiter betrifft, so denke ich, daß ich oft als Kontrollorgan gesehen werde, das manchmal vielleicht auch etwas kleinlich ist und dabei sehr genaue Vorstellungen davon hat, wie eine Arbeit erledigt werden sollte. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Wichtig für mich ist die Freude an der Arbeit, die Bereitschaft zu lernen und sich zu begeistern und auf keinen Fall jemand, der hier nur seine Zeit absitzen möchte. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich hoffe, daß ich neben der Kritik auch das entsprechende Lob und die entsprechende Anerkennung weitergebe. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Nachdem wir ein eher kleines Unternehmen sind, können wir die persönliche Betreuung und die unmittelbare Kundennähe vielleicht flexibler und besser weitergeben als andere. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Da ich zwei kleine Kinder habe, ist dies oft sehr kostenintensiv, ich habe am Anfang aber auch viel von zu Hause aus gearbeitet, um beides, Beruf und Privatleben, optimal verbinden zu können. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Offen sein in Hinblick auf die Berufswahl, aber immer die gute Ausbildung als Voraussetzung für alles sehen. Als zweites möchte ich Spaß an der Arbeit nennen. Wer gerne arbeitet, der arbeitet auch gut. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Beruflich möchte ich einfach die Zufriedenheit und die Erfüllung in der Arbeit weiter entwickeln, privat möchte ich an meiner oft aufbrausenden Art arbeiten und den manchmal damit verbundenen Umgang mit Mitarbeitern verbessern. Ihr Lebensmotto? Toleranz sowie Offenheit für alles!

✱ Chibidziura Wolf Hofrat Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Bauingenieur. Funktion: Leiter. Tätig bei: Baubezirksleitung Leibnitz, 8435 Wagna, Marburger Straße 75. Geboren - Datum, Ort: 30. Jänner 1942, Preding. Familienstand: Verheiratet mit Maria, geb. Michler. Kinder: Mag. phil. Dr. Ute (1970), Mag. art. Elke (1972), Dipl.Log. Jutta (1974), Mag. art. Helga (1976) und Mag. ius. Carla (1982). Eltern: Kurt Anton und Frieda Silvia. Ehrungen: Ehrenring der Marktgemeinde Preding. Mitgliedschaften: Rotary Club (Gründungspräsident von Rotary Leibnitz 2006), Musikverein Preding, Österreichischer Kameradschaftsbund, Turn- und Sportverein, FPÖ. Hobbies: Musik, Saxophon, Tennis, Jagd, Pflege persönlicher Freundschaften, Politik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine erste Karriere begann ich im Sport. Mit 16 Jahren war ich steirischer Meister im Geländelauf über 2.000 Meter, mit 18 Jahren österreichischer Jugendmeister im Geländelauf und 1.500m Hindernis. 1963 wurde ich in diesen Klassen österreichischer Juniorenmeister und lief zweimal im Österreichischen Nationalteam 3.000m Hindernis. Meine berufliche Karriere begann ich 1971, als ich als Diplomingenieur für das gesamte Bauwesen beim Amt der Steiermärkischen Landesregierung in den Landesdienst eintrat. Seit 1986 habe ich die Leitung der Baubezirksleitung Leibnitz inne, verbunden mit dem Titel Hofrat des Amtes der Steiermärkischen Landesregierung. 1974 trat ich der Freiheitlichen Partei bei, seit 1975 fungiere ich als Gemeinderat in Preding und bekleidete dort zwei Perioden lang für die FPÖ das Amt des Bürgermeisters. Meine militärische Karriere beendete ich mit der Ausbildung zum Nachschubunteroffizier beim Österreichischen Bundesheer.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der sportliche Erfolg war für mich der Motor, der mich bei allen Vorhaben antrieb. Erfolg ist für mich Selbstbestätigung und Applaus. Die Erfahrung, ein gesetztes Ziel erreicht zu haben, ist wesentlich, um sich erfolgreich fühlen zu können. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Entscheidend ist meine Einstellung, die ich meinem ehemaligen Trainer Otto Leopold Klein verdanke. Sein Motto lautete: „Aufgeben gibt es nicht." Ich stellte fest, daß sich Wünsche erfüllen, wenn man Beharrlichkeit und auch - wenn nötig - Härte gegen sich selbst an den Tag legt. Wer sein Ziel nicht aus den Augen verliert, kann sehr viel erreichen. Man muß dann aber auch mit dem Erreichten zufrieden sein. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich lernte von Kindesbeinen an, daß man an der Spitze aktiv dabeisein und die Dinge mitgestalten muß, anstatt den anderen hinterherzulaufen. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Sowohl die Entscheidung für meinen Beruf als auch meine Heirat waren für mich und mein weiteres Leben maßgeblich. Eine weitere wichtige Entscheidung war, die Überlegungen und Pläne der Koralmbahn von meinem Hochschulprofessor zu übernehmen. Ich habe mich als Abgeordneter seit 1983 um den Bau der Bahn bemüht, und es freut mich, daß nun konkrete Schritte dazu gesetzt wurden. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Zunächst wurde ich sehr von meinen Eltern geprägt, die sehr geradlinig waren. Mein Vater hatte eine ausgeprägte soziale Ader, die ich meines Erachtens von ihm übernommen habe. Die zweite Bezugsperson, die mich prägte, war mein Trainer Otto Leopold Klein. Eine mich prägende Persönlichkeit ist natürlich auch meine Frau, die mich bei vielen Entscheidungen unterstützt. Sie ist sehr konsequent und hilft mir, die richtigen Prioritäten zu setzen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Meine Devise ist, daß man das Umfeld so gestalten sollte, daß die Mitarbeiter möglichst mit Freude an die Arbeit gehen. Dazu gehört auch, den Mitarbeitern Entscheidungskompetenz zu übertragen, damit sie sich weiterentwickeln können. Solche Mitarbeiter denken mit, setzen sich dann auch aktiv in ihren Aufgabenfeldern ein und sind nicht bloße Erfüllungsgehilfen. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich denke, daß ich mich stets in hohem Maße um meine Mitarbeiter bemüht habe. Ich versuche, eher Kollege als Chef zu sein, um meine Mitarbeiter zu begeistern. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich rate dazu, keinen Neid an den Tag zu legen, sondern sich auch am Erfolg der anderen zu freuen. Ihr Lebensmotto? Leben und leben lassen.

✱ Chladek Erwin

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Mitglied der Geschäftsleitung. Tätig bei: Powerlines GmbH., 1210 Wien, Siemensstraße 92. Geboren - Datum, Ort: 15. Februar 1954, Langenwang. Familienstand: Verheiratet mit Susanne. Kinder: Isabella (1983) und Christoph (1986). Eltern: Berta und Josef. Hobbies: Tennis, Wandern, Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte bei der Kaufhauskette Forum-Stata eine Lehre zum Einzelhandelskaufmann, die ich 1973 erfolgreich abschloß. Anschließend fand ich mit der Siemens AG in Nürnberg/Erlangen einen Arbeitgeber, der mir eine kaufmännische Sonderausbildung ermöglichte und finanzierte. Ich durchlief etwa ein Jahr lang als Trainee viele Stationen im Unternehmen und lernte es so von der Pike auf kennen. Nach dieser Ausbildung zum Projektkaufmann übernahm ich 1974 meine erste Großbaustelle, wo ich gemeinsam mit einem Techniker für die Abwicklung der meß- und regeltechnischen Einrichtungen eines Kernkraftwerkes zuständig war. Anschließend folgten weitere Projekte in Deutschland und Saudi-Arabien, ehe ich - auch aus privaten Gründen - von den Auslandsbaustellen genug hatte und 1979 zur Siemens AG Österreich wechselte. Der Preis dafür war ein kleiner Karriereknick, da ich hier wieder von vorne beginnen mußte. Ich engagierte mich aber sehr, entdeckte auch einige betriebswirtschaftliche Schwachstellen, und so gelang es mir, schrittweise die kaufmännische Leitung von Montage, Wartung, Engineering und Service zu übernehmen. Ich stieg auf der Karriereleiter über Abteilungsleiter und Bereichsleiter weiter aufwärts und war nach zehn oder zwölf Jahren direkt unter dem Vorstand angesiedelt. 1994 wurde ich mit der kaufmännischen Bereichsleitung „Betriebe" der Siemens AG Österreich betraut, ein Jahr später erhielt ich einen Sonderauftrag durch den Vorstand - nämlich gemeinsam mit dem CIO des Unternehmens ein EDV-Netzwerk für alle Standorte aufzubauen und alle EDV-Aufgaben intern und extern in einem Verantwortungsbereich zusammenzuführen. 1996 beauftragte mich der Vorstand mit der Führung des gesamten EDV-Bereiches. Hier waren wir im Rahmen des Geschäftsauftrages - einerseits Kostenreduktion für die internen Kunden und andererseits im Insourcing - sehr erfolgreich. Das Verhältnis Eigenleistungen und Leistungen für externe Kunden entwickelte sich von 1996 bis 2000 von ca. sieben Prozent auf 30 Prozent des Gesamtvolumens. Im Jahr 2000 wurde dieser Bereich aufgelöst und in die Siemens Business Services GmbH eingegliedert. Aufgrund der organisatorischen Veränderungen löste ich das Dienstverhältnis einvernehmlich und bewarb mich bei der Österreichischen Post AG als Bereichsleiter Logistik. Dort war ich ab Oktober 2000 verantwortlich für die stationäre und rollende Logistik mit der Hauptaufgabe, das Logistikkonzept der Österreichischen Post AG in der stationären Logistik umzusetzen und die Verteilzentren neu zu strukturieren. In den folgenden Jahren ist es uns gelungen, technische Innovationen umzusetzen und die Mitarbeiter schrittweise in dieses neue Umfeld zu integrieren. Das war eine große Herausforderung, da wir bei vielen Mitarbeitern zu Beginn auf starke Widerstände stießen. Trotzdem haben wir es geschafft, aus dem Bereich „Verteilung der Post" ein herzeigbares, modernes Unternehmen zu machen. Die schwierigste Aufgabe hatten wir in Wien zu bewältigen, wo wir sieben Standorte auf ein Briefverteilzentrum in Inzersdorf konzentrieren mußten. Ende 2004 bewarb ich mich um einen Posten im Vorstand und schied erst im Rennen der letzten drei aus. Als es seitens des neuen Vorstandes Berührungsängste meiner Person gegenüber gab, entschied ich mich, aufgrund meiner nach wie vor guten Kontakte zu Siemens in diesen Konzern zurückzukehren. Da damals keine geeignete Position für mich frei war, übernahm ich die schwierige Aufgabe, nach Hamburg zu gehen und den dortigen Standort zu schließen. Zurück in Österreich erfuhr ich über einen Freund, daß der Fahrleistungsbereich der Siemens AG Deutschland gekauft wird. Und da der Investor nicht im operativen Geschäft tätig sein wollte, wurde mir die Mitarbeit angeboten. Gemeinsam mit den Eigentümern entwickelte ich eine Unternehmensstruktur, und mit 1. August 2006 stieg ich bei der Powerlines GmbH ein. Dieses Unternehmen fungiert als Holding für sechs operative Einheiten in den Bereichen Freileitungen bis 380 kV, Stromversorgung für Fahrleitungen im Nah- und Fernverkehr, Planung der Verkehrswege-Elektrifizierung, Montage und Personal für die Errichtung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, daß es dem Unternehmen und damit auch den Mitarbeitern gut geht. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil es der Firma gut geht und sie Teile dieser positiven Ergebnisse an die Mitarbeiter weitergibt. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich sah es immer als eine wichtige Aufgabe, Mitarbeiter, die nicht unbedingt eine große Karriere anstreben, in Projekte, Ideen und Entscheidungen einzubinden. Den Umgang mit Mitarbeitern sehe ich als eine meiner größten Stärken. Dazu kommen konsequentes Handeln und Fairneß gegenüber Kunden und Mitarbeitern. Es ist mir wichtig, authentisch und ehrlich zu sein. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Auf Dauer bestehen kann man nur mit Originalität und Authentizität. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Dr. Jörn Kraniak, mein damaliger Chef bei der Österreichischen Post, ist ein Genie in Bezug auf logistische Prozesse, und von ihm konnte ich wahnsinnig viel lernen. Auch Herr Dkfm. Herbert Merklein, zuerst mein Vorgesetzter und dann mein Kollege bei der Siemens AG Österreich, war prägend - er ist ein sehr geradliniger, entscheidungsfreudiger Typ mit Handschlagqualität, was mir sehr imponierte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Es bringt ein hohes Maß an Anerkennung, wenn man als Führungskraft auch Schwäche zeigt. Dadurch sehen die Mitarbeiter, daß man auch nur ein Mensch ist, der manchmal Fehler macht. Das schafft Vertrauen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? In unserer Branche sind wir stark von Behörden abhängig, und diese langen Entscheidungswege stellen für ein Dienstleistungsunternehmen immer wieder vor Probleme. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ich habe bei der Österreichischen Post gemeinsam mit den Mitarbeitern ein Handbuch mit einem Verhaltenscodex für Führungskräfte und Mitarbeiter verfaßt. Das war eine Pionierarbeit und zeigt, wie hoch ich die Rolle der Mitarbeiter in einem Unternehmen einschätze. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Der Lebenslauf ist eine wichtige Botschaft für mich. Ein wesentliches Kriterium ist, daß der Bewerber nicht zu viele verschiedene berufliche Stationen in kurzer Zeit durchlaufen hat, sondern eine gewisse Zeit in einer Position verbracht hat, um Erfahrungen zu sammeln. Entscheidend ist dann aber der persönliche Eindruck im Gespräch. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich lasse einen Mitarbeiter nicht zu mir kommen, sondern gehe aktiv zu ihm hin und spreche dort mit ihm, wo er seine Hausmacht hat - an seinem direkten Arbeitsplatz. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Stärke liegt eindeutig in der Flexibilität und in der schnellen Reaktion. Die Entscheidungswege sind extrem kurz. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Es gibt offene Gespräche und fallweise auch Kooperationen, aber natürlich vertritt jedes

Unternehmen seine eigene Position. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Es gibt natürlich immer wieder Phasen in einer Kamere, wo das Berufsleben überwiegt. Aber im großen und ganzen sind Beruf und Privatleben bei mir recht ausgewogen. Meine Frau hat sehr viel Verständnis und unterstützt mich in jeder Hinsicht. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Eine solide Ausbildung in einer Fachrichtung, die möglichst Spaß machen sollte, halte ich für ganz wesentlich. Junge Leute sollten auch Selbstbewußtsein und Mut zeigen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte durch meine Arbeit dazu beitragen, das Unternehmen als Marktführer in unserem Segment zu etablieren. Eine weitere Expansion steht nicht auf meiner Liste der Ziele, wir sollten den derzeitigen Status aufrechterhalten, aber die Betriebsergebnisse weiterhin ausbauen - und 2010 möglicherweise an die Börse gehen. Ihr Lebensmotto? Verteiltes Wissen ist für mich der Schlussel zum Erfolg

✶ Chmela Horst

● Zur Person

Beruf: Komponist, Autor und Interpret. Funktion: Sänger. Geboren - Datum, Ort: 29. Oktober 1939, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ingeborg, geb. Hegedühs. Kinder: Horst (1974) und Daniela (1977). Schopferische Akte: Nahezu 500 Titel, die alle auf Schallplatte erschienen sind. Ehrungen: Goldenes Verdienstzeichen der Stadt Wien (1983, durch Bürgermeister Helmut Zilk verliehen), Ehrenmedaille der Bundeshauptstadt Wien, Goldene Krone der Volksmusik der ARD (2002, als erster österreichischer Künstler). Hobbies: Familie, Musik und die Natur genießen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorstandsmitglied der AKM

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Unsere Wohnung in Wien-Ottakring bot auf 28m² fünf Personen Platz. Ich wuchs ziemlich frei auf der Straße auf, wurde also zu einem echten Wiener „Gassenbuben". Nach meiner Schulzeit erlernte ich, wie mein Vater und mein Bruder, das Schuhmacherhandwerk und wurde im Alter von 23 Jahren einer der jüngsten Meister Wiens. Nebenbei jobbte ich als Sänger und Musiker mit meiner Band „The Sunset Four", mit der wir eine Top-Hitparadenplazierung direkt hinter den Beatles verzeichnen konnten. Als jedoch ein Profiangebot mit dem doppelten Salar eines Schuhmachers auf mich zukam, war es mit dem Handwerk und seinem „goldenen Boden" vorbei. Ich wurde Profimusiker. Den Schritt vom Hobby- zum Profimusiker habe ich nie bereut. Die körperliche, geistige und seelische Anstrengung dieses Berufes machen sich jedoch die wenigsten Menschen bewußt. Einer meiner größten Hits „Ana hat imma des Bummerl" eus dem Jahre 1970 ist aus diversen Niederlagen jener Zeit entstanden. Er wurde zu einem Evergreen der Unterhaltungsmusik, zu einem Megahit mit mehr als 250 Coverversionen in Dutzenden Sprachen und 2,5 Millionen Verkaufseinheiten. Ohne dieses Lied hätte ich den Einstieg ins große Showgeschäft nicht geschafft. Ich bin den Freunden meiner Musik und auch dem lieben Gott dafür sehr dankbar. Bis heute habe ich mir keine Schaffenspause gegönnt und kann daher mittlerweile fast 500 Kompositionen mein eigen nennen. Viele davon verhalfen einigen namhaften Bands und Künstlern bereits zu goldenen Schallplatten. Im Jahre 2007 veröffentlichte ich mein neuestes Album „Vienna Tuning", mit dem ich ein für allemal Rock und Blues mit dem modernen Wienlied vereine

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist die Basis, auf der man alles aufbauen kann. Der Erfolg kann bei Industriellen und Wissenschaftlern genauso wichtig sein wie bei Handwerkern oder Schülern. Meinen Erfolg habe ich mir selbst beschert, den hat kein Medienmogul „aufgepäppelt". Meine Hingabe und die Ehrlichkeit meiner Lieder haben die Menschen, die mich sehen und hören, zu meinen Freunden gemacht. Sie haben mich innerhalb der Familien an die nächste Generation weitergereicht. Es macht mich stark und glücklich, daß mir das keiner nehmen kann. Ich bin im Dienstleistungsgewerbe tätig - ich bin Kunstler für das Publikum, und wenn mich das Publikum akzeptiert, dann werde ich zu einem kleinen Bestandteil dieser Menschen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ein gewisser Enthusiasmus für das, was ich mache, gepaart mit einer gesunden Portion Harte zu mir selbst und kombiniert mit der Liebe zu den wichtigsten Menschen in meinem Leben. Ich gehe direkt zu den Menschen. Dieser Weg ist hart, hat mich aber zu dem gemacht, was ich heute bin: ein Volkssänger. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Probleme sind dazu da, um gemeistert zu werden. Ich versuche, mit eigener Kraft sie soweit wie möglich zu lösen („und wenn du glaubst, es geht nicht mehr, kommt von irgendwo ein Lichtlein her"). Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders gepragt hat? Meine Mutter hat mich sehr stark geprägt. Sie ist für mich heute eine Heilige. Tage- und nächtelang nähte, putzte, kochte und wusch sie für andere Leute. Für ein paar Groschen, für gebrauchte Kleidung oder Essen für uns Kinder. Und doch mußte ich trotz unserer Armut nie Hunger, Durst oder Kalte leiden. Die Familie hat bei mir schon immer eine große Rolle gespielt. Ich bin mit meiner Frau seit dem Jahre 1965 verheiratet, und die Liebe ist wie am ersten Tag, vielleicht sogar noch intensiver. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Es gibt verschiedene Arten, den Erfolg zu messen. Es gibt eine finanzielle Erfolgslatte - das, was man mit Herzblut macht, wird goutiert, und davon kann man leben, um das, was man mit Herzblut schafft, weiterzumachen. Anerkennung ist, wenn ich Menschen mit meinen Liedern helfen kann. Ich empfinde meine Lieder oft als Therapie, und es ist eine große Anerkennung, wenn die Leute aus meinen Werken Kraft schopfen. Ich wiederum schöpfe Kraft aus der Zuneigung der Menschen, die mich mögen. Ihr Lebensmotto? Für mich ist Erfolg die Basis des Lebens. Erfolg, den man hat, soll man auch genießen, und man sollte nicht rastlos nach mehr Erfolg streben

✶ Christ Rainer Ing.

● Zur Person

Beruf: Önologe. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Weingut Heurigen Christ, 1210 Wien-Jedlersdorf, Amtsstraße 10-14. Geboren - Datum, Ort: 21. Februar 1975, Wien. Eltern: Franz und Johanna. Ehrungen: Zweifacher Winzer des Jahres, Aufsteiger des Jahres, diverse Auszeichnungen zum Landes- und Bundessieger. Mitgliedschaften: Verein WienWein, J5. Hobbies: Reisen, Architektur, Geschichte. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vermietung und Verpachtung

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die fünfjährige HBLA für Wein- und Obstbau in Klosterneuburg und legte dort erfolgreich die Matura ab. Daran anschließend absolvierte ich diverse Praktika

sowohl in österreichischen als auch internationalen Weinbaubetrieben, beispielsweise in Bordeaux, im Burgund und in Portugal. Nach dieser theoretischen und praktischen Ausbildung stieg ich in den Familienbetrieb ein, der auf eine rund 400-jährige Tradition zurückblicken kann und den ich heute leite.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, Dinge zu tun, die ich gerne mache - wenn sie mir gelingen, blicke ich mit Freude und Stolz darauf zurück. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich beschäftige mich mit der Herstellung von Wein und versuche, das sehr gut zu machen. Man hat in unserer Branche nur einmal im Jahr die Chance zu zeigen, was man kann. Wenn ich diese Chance vergebe, muß ich wieder ein Jahr warten - und weil ich mich nicht gern ein ganzes Jahr lang ärgere, gebe ich lieber gleich mein Bestes, und zwar ohne Kompromisse. Der Job eines erfolgreichen Winzers ist mit dem eines Regisseurs zu vergleichen: Ich muß die Parameter der Natur ins richtige Licht rücken. Das geht nicht nach Rezept, sondern mit viel Verständnis und Hineinspüren in die Materie. Ich denke, das gelingt mir sehr gut. Und weil mir der Beruf darüber hinaus wahnsinnig viel Freude macht, sehe ich mich auch als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Begeisterung für diesen Beruf war von Anfang an da und wurde zu Beginn an nicht von Rückschlägen gedämpft. Schon in den ersten Jahren wurde mein Enthusiasmus, der in sehr guten Weinen zum Ausdruck kam, mit Auszeichnungen gekrönt. Das beflügelte und motivierte mich, die Faszination wurde immer größer und ist bis heute ungebrochen. Außerdem erkannte ich rechtzeitig, wo meine Stärken liegen und hatte ab einer gewissen Unternehmensgröße die Bereitschaft, Spezialisierungen zuzulassen. Ich habe mir ein verläßliches Netzwerk an Partnern und Mitarbeitern geschaffen und konnte auf dieser Basis aufbauen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Bereits mein Großvater Franz Christ begann damit, den landwirtschaftlichen Familienbetrieb etwas zu spezialisieren und die Produkte gezielt zu vermarkten. Den Betrieb gibt es zwar schon wesentlich länger, aber er verstand es, mit seinen einfachen Mitteln Marketing zu betreiben. Damit legte er den Grundstein für den Erfolg des Weingutes, das ich heute führe. Mein Elternhaus war sicher prägend für meine Karriere. Auch als ich den Betrieb übernahm, erhielt ich von allen Seiten Unterstützung, jeder brachte seine Ideen ein, ohne dabei dominant zu sein. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Natürlich freue ich mich, wenn meine Weine ausgezeichnet werden oder bei Wettbewerben gewinnen - das ist das Salz in der Suppe. Voraussetzung ist aber, daß ich persönlich mit dem Produkt zufrieden bin. Nur wenn ich von einem Wein hundertprozentig überzeugt bin, kann ich ihn auch gut vermarkten. Außerdem empfinde ich es als schöne Anerkennung, wenn mir Kollegen sagen, daß ich mit meinen Weinen wesentlich zum guten Ruf der Region beitrage und sie dadurch auch mehr verkaufen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, als dynamischer, sachlich und fachlich verläßlicher Ansprechpartner und auch als jemand, der sich eher abseits der ausgetretenen Pfade zu Hause fühlt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Jeder einzelne Mitarbeiter trägt wesentlich zum Erfolg bei. In unserem Team herrscht eine partnerschaftlich-familiäre Atmosphäre, was ich sehr schätze. Dadurch entsteht ein Klima des Vertrauens, wir können uns aufeinander verlassen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich glaube, die Motivation der Mitarbeiter liegt sehr stark im Erfolg des Unternehmens. Meine Leute bekommen natürlich mit, welch wesentlichen Beitrag sie dazu leisten und sind dadurch auch entsprechend motiviert. Bei besonders guten Leistungen erhalten die Mitarbeiter Anerkennung verbaler, aber auch finanzieller Natur. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir bieten Weine in höchster Qualität an, und zwar mit einer hohen Verläßlichkeit über viele Jahre hinweg. Mir ist es wichtig, daß die gesamte Palette unserer Produktion über jeden Zweifel erhaben ist. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich habe ein gutes Verhältnis zu den Kollegen. Mir geht es nicht darum, mit guten Produkten in Konkurrenz zu anderen zu stehen, sondern mit den Weinen so zu überzeugen, daß auch die Mitbewerber an diesem Erfolg partizipieren. Von jedem Siegerwein, den ich nach Wien hole, profitieren auch die Kollegen - und vice versa. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wer so wie ich ein erfolgreiches Unternehmen führt, ist natürlich emotional und zeitlich stark engagiert. Daher bleibt für private Aktivitäten relativ wenig Zeit, die ich dann aber mit meiner Partnerin sehr genau plane und auch genieße. Ich wäre aber viel unzufriedener, wenn es umgekehrt wäre und ich zu viel Freizeit hätte, weil der Betrieb nicht gut läuft. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich informiere mich fast täglich über fachliche Belange und Neuerungen, aber auch über wirtschaftliche Dinge, die mich rein persönlich interessieren. Fallweise besuche ich auch das eine oder andere Seminar, um up to date und am Puls der Zeit zu bleiben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Bewahrt euch die Verbundenheit zur Natur, spürt die Faszination des Jahrtausende alten Zusammenspiels von Mensch und Natur. Seid ehrgeizig, verfolgt eure Ziele konsequent und laßt euch nicht gleich unterkriegen. Versucht innovativ zu sein, ohne dabei gleich alles in Experimente ausarten zu lassen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Oberstes Ziel ist es, beruflich und privat weiterhin erfolgreich zu sein - und zwar in einem Umfeld, in dem ich mich wohl fühle.

✶ Christiani Alexander

● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Christiani Alexander - Unternehmer AG , 82319 Starnberg, Maximilianstraße 9. Geboren - Datum, Ort: 28. Jänner 1958, Essen. Familienstand: Verheiratet mit Meda. Kinder: Raphael, Darius und Constantin. Schöpferische Akte: Stärken stärken, 111 Motivationstipps und vieles mehr siehe Internet. Ehrungen: 2001 zum Top-Trainer des Jahres in Österreich gewählt. Mitgliedschaften: Mitglied im Club 55 der Europäischen Marketing- und Verkaufsexperten, Q-Pool 100, dem Qualitätszirkel der 100 deutschen Top-Trainer. Hobbies: Sport, Autos, Berge, Natur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Während meiner Schulzeit wurde mir schon klar, daß ich einmal wie meine Lehrer vor

Menschen stehen will, um alles vortragen zu können, was ich weiß und was ich kann. Direkt als Lehrer habe ich mich jedoch nie gesehen. Ich habe mein Abitur 1976 im „Neusprachlichen Gymnasium“ in Essen-Werden abgeschlossen, und danach Jura und Wirtschaft studiert. Während des Studiums habe ich als studentische Hilfskraft bei dem führenden Staatsrechtler in Deutschland Hans Ulrich Errichsen als Hilfskraft gearbeitet, und eine gründliche Ausbildung erhalten. Auf diesem spannenden Weg bewegte ich mich, bis ich mir mein Studium selbst verdient habe, bei einer Versicherungsgesellschaft. Als Art Hobby habe ich dort schon den anderen, in einer Art Verkaufstraining beigebracht zu verhandeln, wie ich das als Jurist schon gelernt hatte. Irgendwann hat dann ein Vorstandsmitglied in Köln für sich ein Verkaufstraining veranstaltet, und hat mich als Hobby-Trainer dazu eingeladen, damit ich mir von den Profis einige Sachen abschauen kann um dieses Wissen an die Kollegen weiterzugeben. Das erste Mal wurde ich mit zweiundzwanzig Jahren damit konfrontiert. Mir wurde bewußt, daß es einen Beruf als Managementtrainer gab. Dieser Trainer, der das damals machte – Michael Löhner – war Jesuitenschuler, und hatte viele Seminare bei dem Jesuitenpater Rupert Leichmann konsultiert. Ich habe festgestellt, daß es Leute gibt, die auf höchsten Level berufliche Weiterbildung betreiben. Dieser Herr Löhner hat mich sehr beeindruckt mit seinen eigenen Fähigkeiten als brillanter Rethoriker mit einem hervorragenden Gedächtnis. Es gab dort auch Lerntechnikseminare, die ich besuchte, und das war die Geburtsstunde von diesem Wunsch, gib´ das weiter, was du selbst weißt, verbunden mit einem entsprechend anspruchsvollem Niveau. Von dem Augenblick an habe ich meinen Wunsch umgesetzt, und mündete in meine jetzige Unternehmer AG als Forschungs-, Konzeptentwicklungs- und Trainingsteam. Hier stehen zahlreiche erstklassige Trainer und Experten aus den unterschiedlichsten Themenbereichen zur Verfügung, die nach meiner Philosophie und meinen Ansprüchen mit ihren Dienstleistungen begeistern. Ich selbst bin ein Trainer aus Leidenschaft.

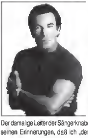
● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat für mich eine Kopfkomponente und eine Bauchkomponente. Die Kopfkomponente läßt sich damit beschreiben, Ziele zu erreichen, die man sich gesetzt hat. Die Bauchkomponente heißt für mich, eine innere Identifikation, glücklich sein mit dem was man tut. Um die Definition aus meiner Erfahrung auf eine Formel zu bringen, würde ich sagen, am weitesten kommen die, und sind auch am glücklichsten, die sich in ihrem Leben auf ihre Talente konzentrieren. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich sehe was ich erreicht habe, und ich mich noch weiterentwickeln kann, sage ich, ja! **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich brauche dieses hohe Maß an Druck und darin fühle ich mich wohl, ohne Hektik zu verbreiten. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach dem ersten Staatsexamen am 1. Mai 1982 habe ich schon begonnen Seminare zu geben, und mein zweites juristisches Staatsexamen habe ich im Dezember 1984 gemacht. Zu dieser Zeit waren meine Seminare schon so ausgebucht, wie bei vielen anderen erst nach 10 Jahren. Das war schon ein sicheres Gefühl dafür, daß ich erfolgreich bin und vor allem auf dem richtigen Weg bin. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Wenn ich eine Entscheidung getroffen habe, sowohl in kleinen als auch in großen Dingen, schaue ich nicht zurück. Gute Entscheidungen brauchen einen positiven Kopf. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Die Mehrheit in meinem Umfeld würde mich wohl so sehen, daß Organisation nicht mein Ding ist, dafür ist Kreativität meine Stärke. Man sagt wohl, wenn man mit mir spricht hat man viele Wunder gehört und keines zum Umsetzen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Auf ein erfolgsandauerndes Unternehmen angewendet ist ein Team mit verteilten Talenten und verteilten Stärken ein wichtiger Umfeldfaktor für langfristigen Erfolg. Mitarbeiter sollen fachlich und charakterlich sehr gut sein, und das Dritte ist die Begeisterung für die Sache. Bei der Einstellung achte ich auf diese drei Komponenten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Überhaupt nicht. Jeder der von allein motiviert ist, macht seine Sache gut. Was der Mitarbeiter braucht, ist ein Umfeld, das ihn nicht demotiviert. **Welchen Rat mochten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Suche heraus wo deine Talente sind und organisiere dein ganzes Leben um sie herum. Laße dich auf keinen Fall aus deiner Kreativität ausgrenzen, und suche dir deine Lehrer und Vorbilder nach dem Licht der Begeisterung aus.

✶ Colona Cesare

● Zur Person

Beruf: Opernsänger, Musikmanager und Gesangspädagoge. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Cesare Colona Musikmanagement-International Musiktheater-Konzert-Gala-TV., 13187 Berlin, Kavalierstraße 19c. Geboren - Datum, Ort: 20. Juli 1938, Innsbruck. Schöpferische Akte: Diverse Artikel in Zeitungen und Zeitschriften. Ehrungen: Deutscher Kurzfilmpreis in Gold für den Film „Love“ (2000). Hobbies: Sport, Natur, Verehrung Maria Callas.



● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mit fünf Jahren habe ich in der Kirche in Eben am Achensee mit wahrer Begeisterung gesungen. Nach Kriegsende und Evakuierung kam ich mit meinen Eltern zurück nach Innsbruck und besuchte dort die Volksschule. Bereits mit sechs Jahren fiel meiner damaligen Musiklehrerin Sophie Grabner meine, für einen Jungen ungewöhnliche, Sopranstimme auf, sodaß sie mich zum Vorsingen zu den Wiltener Sängerknaben schickte. Der damalige Leiter der Sängerknaben, Prof. Norbert Gerhold, schrieb später in seinen Erinnerungen, daß ich „der musikalischste Sängerknabe mit einer herrlichen Sopranstimme“ war, „der das dreigestrichene C mit traumwandlerischer Sicherheit sang“. In Wien gewann ich 1948 mit den Sängerknaben meinen ersten Gesangswettbewerb. Ein dänischer Kohlenhändler hörte die Wiltener Sängerknaben und holte sie nach Kopenhagen, wo ich dann 1950 meine erste Schallplatte aufnahm. In Dänemark hörte mich bei einem Konzert in Odensee ein bekannter Musikmanager namens I.C. Clausen, der mich fortan förderte. Nach der Dänemark-Tournee bekam ich am Innsbrucker Konservatorium ein Stipendium und wurde von Kammersängerin Melitta Amerling ausgebildet. Frau Amerling war eine bekannte Wagner-Sängerin. Sie legte mit ihrer perfekten Technik den Grundstein für mein ganzes sängerisches Leben. Als Österreichs berühmtestes Wunderkind schickte mich Herr Clausen auf eine Welttournee von der Ostküste der USA nach Alexandria, Beirut, Teheran und in viele andere Auftrittsorte. Ich beendete meine zweijährige Tournee mit 14 Jahren in meinem Heimatort Innsbruck als Gretel in der Oper „Hänsel und Gretel“. Damals schrieb die Presse von „sensationellem Singen und einem nicht allzu oft anzutreffendem

schauspielerischen Vermögen". Allerdings sprach man auch darüber, daß ein leichter Schleier auf der Stimme das unaufschiebbare Ereignis des Stimmübergangs (Pubertät) bereits ankündigte. Nach meinem Hauptschulabschluß 1952 begann ich auf Wunsch meines Vaters, der sich für meinen Gesang nie besonders interessierte, eine Ausbildung im Hotelgewerbe. Doch schon während dieser Ausbildung hospitierte ich am Tiroler Landestheater in Innsbruck, wo ich im Extrachor und Extraballett mitwirkte. Ich habe dort den Theaterbetrieb von der Pike auf erlernt. Nach Abschluß der Hotelfachschule begann ich mein Gesangsstudium bei Prof. Gerty Sperlich, der damaligen Primadonna des Theaters, und fuhr so oft ich konnte nach Rom, um mit dem berühmten Luiggi Ricci zu arbeiten. Dort arbeiteten viele Weltstars, wie Gobbi, Price, Milanov, selbst die Lehrerin der Callas, die Hidalgo. Die Presse bezeichnete mich als Sänger, Tänzer und Schauspieler, eben als wahres Multitalent. Man schrieb über meine starke Bühnenausstrahlung, meinen großen Stimmumfang, der wahrscheinlich auch die Metropolitan Opera ohne weiteres ausgefüllt hätte. Zitate, wie: „er kam, sang und siegte" waren in der Tagespresse zu lesen. So sang ich bereits mit 22 Jahren in Linz/Österreich meinen ersten Renato in „Un ballo in maschera" von Guiseppe Verdi mit Deutschlands berühmtestem Tenor Helge Roswaenge als Ricardo. Von meinen Partnern auf der Opernbühne nenne ich mit besonderer Freude Barbara Daniels, Edith Lang, Horst Wilhelm und die leider viel zu früh verstorbene Dorothea Weiß, um nur einige zu erwähnen. So sang ich als einer der jüngsten Opersänger auf vielen Bühnen Europas Paraderollen wie Scarpia, Germot, Marquis Posa (Zitat der Presse: „Überall dort, wo man die Hauptrollen so wie bei dieser Aufführung besetzte, müsste man Verdi korrigieren und diese seine Oper statt 'Don Carlos' vielmehr 'Rodrigo Marquis von Posa' nennen"), Carlos V (Ernani), Graf Luna, Jago, die vier Bösewichte in Hoffmanns Erzählungen, Danilo in die „Lustigen Witwe" u.v.a. Ich sang bei den Wiener Festwochen sowie beim Luzerner Festival, beherrschte 20 Opernpartien in fünf Sprachen und wurde besonders als „Don Giovanni" gefeiert. Über die Operette kam ich zur Show. In diesem Metier habe ich nach Überwindung einer langjährigen Krankheit ein neues Zuhause gefunden. Ich gastierte in Paris, sang in Stuttgart „Hello Vegas" und ging mit „Paris Montparnasse" auf Tournee in die Schweiz. Ich begeisterte das Publikum im Deutschen Theater in München in „Carneval do Brasil", wo ich in Originalsprache südamerikanische Songs präsentierte. Meine Liebe gehört auch der Boulevard-Komödie. Ich trat als Titto Merelli in der Farce „Othello darf nicht platzen" in der Düsseldorfer Komödie auf, wo ich in dem Intendanten Alfons Hockmann einen wunderbaren Regisseur hatte, und stand 1997 als Romeo der Kasseler Komödie in „Es war die Lerche" von Ephraim Kishon auf der Bühne. Hier konnte ich mein ganzes Talent einbringen, auch in den effektvollen Liedern dieses köstlichen Stückes. Nach meinem großen Erfolg im Kleinen Theater im Park von Bonn-Bad Godesberg als „Vetter aus Dingsda" unter der Regie des hervorragenden Dieter Bachmann drehte ich erstmals einen Kurzfilm, „Love", in dem ich die Hauptrolle spielte. Mein Partner war der berühmte Lou Castel. Für diesen Film bekamen Patrick Orth und Henrike Goetz sowie die Darsteller von Staatsminister Naumann den Deutschen Kurzfilmpreis 2000 in Gold. Seit 1995 lebe ich in Berlin und habe hier 2005 eine Gastspieldirektion gegründet. Ich gebe Gesangsunterricht und biete jungen Künstlern mit meiner Gastspieldirektion einen Einstieg in die künstlerische Laufbahn.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist wichtig als Bestätigung durch das Publikum. Ich bin ein gläubiger Mensch und dankbar für mein Talent. Ich bedanke mich bei der Schöpfung, indem ich den Menschen Freude bereite. Das ist für mich Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich wollte ein Weltstar werden und wäre es auch geworden, wenn ich nicht 1978 eine schwere Krankheit (Schwermetallvergiftung) erlitten hätte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich war ein Typ, den es damals auf den Opernbühnen nicht so oft gab. Ich sah eher wie ein Filmschauspieler aus, und es war zusammen mit meiner Stimme für mich leichter, das Publikum zu erobern, als für andere Opernsänger. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Mein Glaube gibt mir viel Kraft, außerdem bin ich ein sehr disziplinierter Mensch. Wenn ich in einer Woche drei Gastspiele in verschiedenen Städten hatte, schonte ich meine Stimme, indem ich den ganzen Tag nicht sprach. Ein Sänger muß bereit sein, Opfer zu bringen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich fühlte mich schon als Kind erfolgreich, als ich mit zwölf Jahren auf Welttournee gehen durfte. Der Jubel des Publikums gab mir das Gefühl, erfolgreich zu sein. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Als Opernsänger kann man sich das Repertoire nur im festen Engagement erarbeiten. Ich bin später das Risiko eingegangen und habe, als ich genug Rollen erarbeitet hatte, nur noch gastiert. Diese Entscheidung war richtig für mich. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Originalität, ja - Imitation, nein. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ja, ich hatte Mäzene, die mich gefördert haben, und es gab Dirigenten, wie Leopold Hager, Guiseppe Patane und Joseph Keilbert, die für meine Entwicklung wichtig waren. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Sehr viel Anerkennung erfuhr ich durch die deutschen Medien und den Deutschen Kurzfilmpreis 2000 in Gold für den Film „Love". Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die jungen Sänger/innen werden oft verheizt. Sie müssen zu früh schwere Partituren singen und können sich nicht kontinuierlich entwickeln. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Der Konkurrenzkampf auf der Bühne ist groß, jeder will natürlich den meisten Erfolg. Für mich war es immer wichtig, mit guten Sängern auf der Bühne zu stehen. Da fällt mir Walter Geisler ein, mit dem ich meinen ersten „Jago" singen durfte. Es ist so, ein guter Kollege hebt dich, ein schlechter zieht dich runter. Für mich war es wichtig, mit guten Leuten zu singen, da gibt es auch weniger Konkurrenzverhalten. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man muß sich ein Ziel setzen und mit einer gesunden Besessenheit an dessen Verwirklichung arbeiten. Ein Sänger braucht viel Disziplin und muß bereit sein, für seinen Beruf Opfer zu bringen. Man muß fleißig sein und sollte auf die sogenannte Spaßgesellschaft wenigstens zeitweise verzichten können. So kommt man den eigenen Zielen schneller näher und kann erfolgreicher agieren. Ihr Lebensmotto? Ich halte es mit Alfredo Kraus: „Man soll keine größeren Schritte machen, als die Beine lang sind".

✱ Coman Helene

> „Mein Traum ist es, meinen Gästen Haubenqualität zu moderaten Preisen bieten zu können."

Zur Person

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Café-Restaurant Alte Taverne Helene Coman, 1070 Wien, Lindengasse 3. Geboren - Datum, Ort: 26. Jänner 1960. Hobbies: Kochen, Mathematik, Computer

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Mathematik und Informatik in Rumänien und schloß das Studium 1989 ab. 1990 kam ich nach Österreich und benötigte Geld. So suchte ich mir einen Job und fand einen in der Küche, in der ich kochen lernte. Zuvor konnte ich nicht kochen, denn während des Studiums hatte ich dafür keine Zeit. Mich interessierte die Zubereitung der österreichischen Spezialitäten, die mir zuvor fremd gewesen waren. Ich probierte vieles aus, und innerhalb eines

Jahres entwickelte ich mich zur ausgezeichneten Köchin. Die Befähigungsprüfung für das Gastgewerbe legte ich mit Auszeichnung ab, und da ich seit 1992 in der Gastronomie tätig war und genug Erfahrung hatte, entstand der Wunsch nach einem eigenen Lokal. Fünf Jahre suchte ich eine meinen Vorstellungen entsprechende Lokalität, nicht zu groß, um die Küche alleine betreiben zu können - klein, aber fein. In der Nachfolgebörse fand ich dieses Lokal, und 2006 eröffnete ich nach einigen Restaurierungsarbeiten die Alte Taverne. Erstmals seit Existenz dieser Lokalität bot ich im Sommer 2006 einen Gastgarten an - mit großem Erfolg.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Spaß an der Arbeit, Lust an Neuem und die Zufriedenheit meiner Gäste. Ich identifiziere mich mit meiner Tätigkeit, und daraus hole ich mir die Kraft und Motivation für den Tag. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mein vielseitiges Interesse und die Lust am Kochen. Außerdem unterhalte ich mich gerne mit Menschen. Im Gespräch erfahre ich Wünsche meiner Gäste, die mich zu neuen Speisekreationen und Namen inspirieren. Meine Kreativität und mein Fleiß haben mich im Leben weitergebracht. Außer meinem Mann und meinem Neffen, die den Service mitbetreuen, betreibe ich das Lokal allein. Mein Beruf ist mein Hobby. Wichtig ist mir, daß die Gäste sich wohlfühlen. Mir gelingt es auch, aus wenigem viel zu machen und mit kleinen Details dem Alten einen modernen Touch zu geben. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich bin sehr spontan in der Umsetzung von Wünschen und Ideen und probiere gerne Neues aus. Meine Küche hat zwei Quadratmeter. Das reicht aus, denn jeder Handgriff sitzt, um flott, kreativ und liebevoll die Gerichte zu zaubern. In meinem Lokal fühle ich mich auch zu Hause, das ist wichtig für mich. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Speisekarte ist unsere Visitenkarte. Für die Gestaltung nehme ich mir viel Zeit, ich schreibe sie auch selbst und bringe meine Kreativität ein. So findet sich auf jeder Seite neben den lustvollen Namen der Speisen auch ein philosophischer Spruch. Die Hauptspeisen wechsle ich alle zwei Wochen, die Speisen koche ich frisch, außer Gulasch. Bei der Wahl der angebotenen Gerichte lasse ich mich von meinen Gästen inspirieren. Neben Hausmannskost gibt es genauso internationale Küche und saisonale Angebote, wie die „Klosterwoche" vor Ostern mit dem „Bruder Jakob-Gericht", oder die „Horoskopkarte", die zum Ausprobieren anregen. Das Lokal bietet eine familiäre Atmosphäre, die durch liebevolle Details und persönliche Betreuung der Gäste geschaffen wird. Gekocht wird von mir persönlich, und spezielle Wünsche der Gäste werden jederzeit erfüllt. Im Sommer steht auch der Gastgarten zur Erholung und zum Genießen bereit. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Meine kreative und vielfältige Speisekarte unterscheidet mich von meinen Mitbewerbern. Meine Gäste schätzen vor allem die Abwechslung der Speisen zu moderaten Preisen und die individuelle Betreuung. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Mein Lokal ist wie mein Zuhause - Beruf und Privatleben vermischen sich. Ich habe sehr brave Kinder, und mein Mann hilft bei allem mit, nur nicht in der Küche, das ist mein Revier. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist es, in den nächsten Jahren das Lokal bekannter zu machen und neue Gäste anzusprechen. Ich probiere auch deshalb so viele Speisen aus, weil ich gerne eine Haube erwerben würde. Mein Traum ist es, meinen Gästen Haubenqualität zu moderaten Preisen bieten zu können.

✱ Consemüller Knut Dipl.-Ing. Dr.-Ing. Dr. h.c.

● Zur Person

Funktion: Vorsitzender. Tätig bei: Austrian Council, Rat für Forschung und Technologieentwicklung, 1010 Wien, Pestalozzigasse 4. Geboren - Datum, Ort: 22. Mai 1941, Dortmund. Familienstand: Verheiratet mit Jutta. Kinder: Mag. Nina (1972) und Philipp (1975). Eltern: Dorothea und Willy. Schöpferische Akte: Artikel in Fachzeitschriften in Österreich und Deutschland, zahlreiche internationale Vorträge. Ehrungen: Verleihung des Ehrendoktorats durch die Technische Universität Graz (2006), Österreichisches Ehrenkreuz für Wissenschaft und Kunst 1. Klasse, verliehen durch das Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft und Kultur (2006). Mitgliedschaften: Freunde der Philharmoniker, Freunde der Salzburger Festspiele, zahlreiche Berufsverbände. Hobbies: Sport, Natur, Hund „Gustav", Kunst, Kultur und Musik, Lesen (Zeitgeschichte). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Mitglied des Vorstandes der Böhler-Uddeholm AG, Vorsitzender der Eisenhütte Österreich/ASMET (2001-2005).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Zu Ostern 1961 beendete ich die neunjährige Gymnasialzeit mit dem Abitur. Anschließend absolvierte ich bei der Dortmund-Hörder Hüttenunion AG ein verpflichtendes sechsmonatiges Vorstudienpraktikum, um danach Eisenhüttenkunde an der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule Aachen studieren zu können. Im Jahr 1966 machte ich das Diplomexamen, war in weiterer Folge als wissenschaftlicher Assistent am Eisenhüttenkunde-Institut der RWTH Aachen tätig und promovierte 1969 zum Dr.-Ing. Während des Studiums hatte ich in den Ferien bereits Industriepraktika in Deutschland, Schweden und England gemacht. Nach der Promotion war ich in Firmen des Hoesch-Konzerns in Deutschland und Holland beschäftigt. Ich begann im Bereich der Forschung, wurde dann Vorstandsassistent und schließlich Betriebschef der Hoesch Hüttenwerke. Ab 1980 wurde ich in den Vorstand der Hoesch Stahl AG berufen, damals ein Gemeinschaftsunternehmen von Hoogoovens in Holland und Hoesch in Dortmund unter dem Namen Estel - der erste europäische Stahlverbund über nationale Grenzen hinweg. Mitte der achtziger Jahre wurde dieser Verbund aufgelöst, weil es noch keine rechtlichen Rahmenbedingungen für eine europäische Gesellschaft gab. Ich hielt den Verbund für das Überleben von Hoesch aber für absolut notwendig, daher ließ ich mich von meinem Vertrag vorzeitig entbinden und begann 1989 bei Voest Alpine Stahl AG in Linz als Direktor für Strategie- und Technologieplanung. Diese Entscheidung bereute ich keine einzige Sekunde. Damals war Böhler ein Teil der Voest, aus guten Gründen wurden dann für die Entwicklung im Rahmen der Privatisierung die beiden Unternehmen getrennt. Und aus ebenso guten anderen Gründen sind sie heute wieder zu einer Einheit geworden. Es gibt umfangreiche Synergien und eine vielversprechende gemeinsame Zukunft. 1991 wurde Böhler von der Voest abgespalten, und im Rahmen des Erwerbs von Uddeholm führten wir beide Unternehmen zur Böhler-Uddeholm AG zusammen. Claus Raidl wurde zum Vorstandsvorsitzenden bestellt und fragte mich, ob ich mit ihm nach Wien mitgehe, um am Aufbau der Firma mitzuarbeiten. So wurde ich im Mai 1991 Vorstandsmitglied der Böhler-Uddeholm AG und übe diese Funktion bis heute aus. In weiterer Folge tätigten wir einige Firmenakquisitionen, dazu gehörten unter anderem Villares Metals in Brasilien, Avesta Welding in Schweden und Buderus Edelstahl in Deutschland. Einer der wichtigsten Schritte war der Gang an die Börse in zwei Schritten: 1995 und 1996. Wie man den Performancezahlen entnehmen kann, hält die ausgezeichnete Entwicklung von Böhler-Uddeholm bis heute an. Als neue zusätzliche Division der Voest Alpine werden wir sicherlich einen wertvollen Beitrag im neuen Konzernverbund leisten. Ab 1991 war ich außerdem zehn Jahre

lang Mitglied des Vorstandes der Eisenhütte Österreich/ASMET, 2001 wurde ich zum Vorsitzenden bestellt und war bis 2005 in dieser Funktion tätig. Parallel entstand um die Jahrtausendwende das Vorhaben der österreichischen Bundesregierung, das Land im Bereich Forschung, Entwicklung und Innovation unter die Top 5 innerhalb der EU zu bringen. Im September 2000 wurde der Rat für Forschung und Technologieentwicklung per Gesetz berufen, ich wurde zu seinem Vorsitzenden gewählt und fünf Jahre später auch für die zweite Funktionsperiode bis September 2010 bestätigt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn die geleistete Arbeit Früchte trägt, also etwas weitergebracht wird, und die Auftraggeber mit dem Ergebnis zufrieden sind, sehe ich dies als Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, denn als junger Student hätte ich mir nie träumen lassen, eine solche Karriere mit all diesen interessanten Positionen und als Folge guten Verdienstmöglichkeiten vor mir zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Dazu zwei Beispiele: Mein Vater hatte einen Restaurationsbetrieb, und sein Tod im Jahr 1955 stellte unsere Familie vor ziemliche Probleme. Meine Mutter verstand zwar rein fachlich nichts vom Restaurieren, konnte aber gut mit Geld umgehen. Daher strukturierte sie das Unternehmen in einen konventionellen Malerbetrieb um, und diese Einkünfte ermöglichten meiner Schwester und mir unser Studium. Meine Mutter hätte es zwar lieber gesehen, wenn ich die Firma weiterführe, hatte aber Verständnis für meine Entscheidung und meinte, daß man dem Ruf seines Herzens folgen soll. Mein Sohn entschied sich trotz seiner technischen Begabung für ein Wirtschaftsstudium. Als ich seine Gründe hinterfragte, antwortete er: „Ich will nicht immer so spät heimkommen wie du!" Während seines Studiums absolvierte er ein Praktikum bei Gruner+Jahr, und ich konnte ihn telefonisch kaum erreichen, weil er selbst spätabends noch nicht zu Hause war. Ich sagte also zu ihm: „Du wolltest doch nicht so lange arbeiten!", und er antwortete: „Aber wenn es mir doch so taugt!" Damit will ich sagen, daß man Erfolg nur haben kann, wenn man Spaß an seiner Tätigkeit hat, wenn man etwas voranbringt und Arbeitszeiten dabei keine Rolle spielen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nichts ist so kurzlebig wie der Erfolg von gestern, man muß sich täglich neu beweisen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Einmal in meiner Jugend. Wir wohnten zehn Kilometer außerhalb Dortmunds, und auf meinem Schulweg kam ich täglich an einem Hüttenwerk vorbei. Das war für meine Entscheidung, Montanist zu werden, sicherlich prägend. Außerdem wurden einige Klassenkameraden nach der Schule von Fahrern mit Dienstwägen ihrer Väter, die in dieser Branche tätig waren, abgeholt. Das imponierte mir, und so entstand mein Wunsch, Eisenhüttenkunde zu studieren. Zum anderen, als ich mich für meine Frau entschied. Beides sind Entscheidungen, über die ich heute noch froh bin. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Während mein Vater eher künstlerisch begabt war und das als Restaurateur auslebte, gab es in der Familie meiner Mutter einige Verwandte aus der Eisen- und Stahlindustrie. Das prägte meinen Berufswunsch sicherlich entscheidend mit. Während des Studiums gab es den damaligen Doyen des deutschen Eisenhüttenwesens, Professor Hermann Schenck, der mich sehr förderte. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Alleine ist man nichts, und so war mein Erfolg immer ein Erfolg von Teams. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege immer Wert auf eine solide, vernünftige Grundausbildung und wählte Leute aus, die gelernt hatten, auf einem spezifischen Gebiet gut und engagiert zu arbeiten. Ein Mitarbeiter muß die Arbeit sehen und darf nicht fragen: „Was soll ich jetzt machen?" **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Indem ich versuche, Vorbild zu sein, und mir auch ihre Meinungen anhöre. Mein erster Chef bei Hoesch sagte einmal zu mir: „Wo zwei immer einer Meinung sind, ist einer überflüssig - und das sind im Zweifel Sie." In diesem Sinne motiviere ich Mitarbeiter noch heute, ihre Standpunkte und Meinungen zu vertreten. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Hauptaufgabe des Rates für Forschung und Technologieentwicklung, kurz Austrian Council, liegt in der systematischen, unabhängigen und fundierten Beratung der österreichischen Bundesregierung in allen Fragen der Forschungs-, Technologie- und Innovationspolitik. Ziel der Arbeit ist es, einen maßgeblichen Beitrag zu einer zukunftsorientierten FTI-Politik zu leisten. Dabei versteht sich der Rat als zentraler Knoten des Netzwerkes der weit gespannten Technologie- und Forschungslandschaft, als Koordinator und Verstärker der vielfältigen Aktivitäten, als Verbindungsglied zwischen den Akteuren, als Filter und vor allem als Akzentsetzer. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bemühe mich, die wenige private Freizeit wirklich für die Familie zu nutzen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Verliere nie das Wesentliche aus den Augen. Bewerte immer wieder Deine Ausbildung und Erfahrung, mach Dir eine Liste mit Pro und Kontra, um zu erkennen, welche ergänzenden Weiterbildungsmaßnahmen für den nächsten Karriereschritt noch fehlen. Vor allen Dingen rate ich, genau in sich hineinzuhören, welche Tätigkeiten am meisten Spaß machen würden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Beim Austrian Council sind wir der Meinung, daß wir mehr Qualität in der Breite und mehr Exzellenz an der Spitze brauchen. Dazu wollen wir vom herrschenden Gießkannenprinzip abrücken und die zur Verfügung stehenden finanziellen Mittel gezielter einsetzen - natürlich in guter Kooperation mit den Ressortchefs und der Bundesregierung insgesamt. Bei Böhler-Uddeholm bin ich dabei, die Übergabe meiner Vorstandsfunktion an meinen Nachfolger Dipl.-Ing. Franz Rotter konfliktfrei vorzubereiten und auch durchzuführen. **Ihr Lebensmotto?** Nimm dich selbst nicht zu wichtig, sondern konzentriere Dich auf gute Lösungen für relevante Aufgaben!

✶ Corradi Claudia

● Zur Person

Beruf: Kosmetikerin. **Funktion:** Inhaberin. **Tätig bei:** kultiviert - 1. Salon für den Mann, Frisör - Fußpflege - Kosmetik - Massage - Haarentfernung, 1010 Wien, Renngasse 13. **Geboren - Datum, Ort:** 1. Juni 1965, Wien. **Familienstand:** Verheiratet mit Albert. **Kinder:** Roberto (1987) und Jennifer (1998). **Mitgliedschaften:** WKO. **Hobbies:** Beruf, Garten, Familie, Freunde. **Sonstige geschäftliche Tätigkeiten:** Vortragende und Kursleiterin am WIFI Wien.

> „Wenn die Arbeit keinen Spaß macht, dann ändere etwas."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meiner Lehre zur Bürokauffrau trat ich in die TEERAG-ASDAG AG ein, wo ich im Sekretariat tätig war. Ich fühlte mich in dieser männerdominierten Branche zwar wohl, da ich schon immer lieber mit Männern zusammenarbeitete, doch wollte ich mit 40 Jahren nicht mehr nur am Schreibtisch sitzen. So entschloß ich mich, eine Kosmetikausbildung zu absolvieren, da ich mit und an der Verschönerung von Menschen arbeiten wollte, und erwarb auch den Befähigungsnachweis zur Ausübung dieses Gewerbes. Nach 20 Jahren bei der TEERAG-ASDAG AG wagte ich den Schritt, mein Leben gravierend zu verändern, und eröffnete im

Dezember 2004 mein eigenes Unternehmen „Kultiviert“, den ersten österreichischen Pflegesalon für den Mann. Neben ganz auf den Mann abgestimmter Kosmetik bieten wir Fußpflege, Massage und - als Besonderheit - schmerzlose permanente Haarentfernung mit Epilux II (kein Laser). Von 1998 bis 2006 arbeitete ich noch halbtags im Unternehmen meines Mannes mit. Seit Anfang 2007 bin ich am WIFI als praktische Ausbildungsleiterin für Kosmetiklehrlinge tätig. Es ist eine neue und sehr spannende Herausforderung, mein Fachwissen weiterzugeben.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine eigene Idee realisiert und für mich herausgefunden zu haben, welche Arbeit mir Spaß macht. Wirtschaftlich werte ich mein zweites Geschäftsjahr als Erfolg. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich scheue keine Arbeit, und meine Tätigkeit bereitet mir große Freude, da ich nun mein Hobby zum Beruf gemacht habe. Meine Kunden spüren meine Liebe zum Beruf und sehen auch meine Einstellung. In der Kundenberatung lege ich größten Wert auf Ehrlichkeit und Aufrichtigkeit, und es ist mir auch sehr wichtig, eine Vertrauensbasis zu meinen Kunden aufzubauen. Kosmetik bedeutet für mich ein gutes und gepflegtes Aussehen, wofür auch schöne Haut eine große Rolle spielt. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Im Beratungsgespräch filtere ich genau die Kundenwünsche heraus und erfrage die Beweggründe. Wenn unseriöse Absichten im Spiel sind, dann lehne ich die Behandlung ab. Sollte ich der Ansicht sein, daß etwas besser gemacht werden könnte, so gehe ich meinen eigenen Weg und schwimme auf diese Weise auch manchmal gegen den Strom. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Meine Idee, einen Kosmetiksalon speziell für Männer zu gründen, stieß zu Beginn auf wenig Beifall, ließ mir aber keine Ruhe. Als sich das geeignete Geschäftslokal fand, konnte ich mit Hilfe einer guten Mentorin und zahlreicher Investitionen im Jahr 2004 meinen Kosmetiksalon eröffnen. Das erste halbe Jahr war wirtschaftlich sehr hart, doch werde ich es niemals bereuen, diesen Schritt getan zu haben. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Wer wagt, gewinnt - von diesem Motto ließ ich mich leiten, als ich meine Idee umsetzte. Meine männlichen Kunden werden mit einer eigenen Kosmetiklinie für Männer behandelt. Der Trend zur „Männerkosmetik“ ist erst im Kommen, und so gesehen bin ich meiner Zeit voraus. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich wurde von meiner Mutter geprägt, die eine Parfümerie führte. Da ich zur Selbständigkeit erzogen wurde, meisterte ich mein Leben selbst. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Bei der Auswahl von Mitarbeitern entscheide ich vorwiegend aus dem Bauch heraus. Der erste Eindruck und das Auftreten sind für mich ausschlaggebend. Zielorientierte Fragen, beispielsweise warum gerade dieser Beruf gewählt wurde, runden das Bild ab. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Neben der persönlichen Beratung und der entspannten Atmosphäre biete ich meinen Kunden einen „Rundum-Service“, angefangen von der Schuhputzmaschine über das Bügeln von Hemden, Sauna und Massage bis hin zum Frisör. Als einzige Kosmetikerin biete ich die Intimhaarentfernung für den Mann an, Freitag und Samstag auch für Damen. Wartezeiten gibt es keine, und wenn es notwendig ist, kümmere ich mich persönlich um einen Parkplatz oder um den Parkscheinwechsel. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Die wenigen Mitbewerber verwenden Unisex-Produkte für Männer, doch ich benutze eine Männerserie und überzeuge damit. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Das Lernen muß wieder gelernt werden, ich erfuhr dies selbst, als ich mit 38 Jahren meine Ausbildung absolvierte. Eine fundierte Berufsausbildung halte ich für wichtig, auch sollte man am besten jene Tätigkeit ausüben, die einem Spaß macht. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Das Angebot wird in Kürze um Aroma- und Wellnessbehandlungen erweitert. Außerdem möchte ich meine Idee patentieren lassen und ein Franchise-Konzept entwickeln. Meiner Meinung nach ist Männerkosmetik ein wichtiger Trend, und das Potential dafür ist auch vorhanden. Ihr Lebensmotto? Wenn die Arbeit keinen Spaß macht, dann ändere etwas.

✶ Coudenhove-Kalergi Barbara Prof.

● Zur Person

Beruf: Journalistin, Buchautorin, Korrespondentin. Funktion: In Pension. Geboren - Datum, Ort: 15. Jänner 1932, Prag. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Unterstützung der Caritas im PR-Bereich. Schöpferische Akte: Meine Wurzeln sind anderswo. Österreichische Identitäten, Czernin Verlag, 2001, Die Benes-Dekrete (Herausgeberin gemeinsam mit dem Historiker Dr. Oliver Rathkolb), Czernin Verlag, 2002, zahlreiche Artikel in Tageszeitungen, Kolumnen in der Tageszeitung Der Standard. Ehrungen: Ernennung zum Prof.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? In Prag besuchte ich bis zu jenem Zeitpunkt die deutsche Schule, als ich gemeinsam mit meiner Familie vertrieben wurde. Zu Fuß, ohne Gepäck, sind wir in einem österreichischen Flüchtlingslager angekommen, und 1945 besuchte ich hier zunächst die Hauptschule. Im Jahr 1947 erhielt ich einen Freiplatz in der klösterlichen Schule der Ursulinen in Salzburg. Das letzte Jahr Jahr der Oberstufe absolvierte ich an der AHS Gmunden, wo meine Mutter eine Unterkunft arrangieren konnte. 1950 maturierte ich, um danach ein Jahr als Au-Pair in Sommerset, England, zu arbeiten. Zurück in Wien inskribierte ich zuerst für ein Dolmetsch-Studium - seit meinem 14. Lebenjahr verdiente ich mir mein Geld mit Nachhilfeunterricht -, doch die Soziologie interessierte mich bald mehr. Ich finanzierte mein Studium mit vielen Nebenbeschäftigungen, die Tageszeitung „Die Presse“ veröffentlichte meine ersten Artikel. 1956, im Jahr der Ungarn-Revolution, wurde ich dort angestellt, für fünf Jahre und jeweils fünf Jahre war ich auch bei „Neues Österreich“, „Kurier“ und „profil“ als Journalistin beschäftigt. Ich arbeitete für die „Arbeiterzeitung“, war unter der Intendanz von Gert Bacher als Reporterin und Kommentatorin der politischen Ereignisse in Osteuropa im ORF tätig und leitete schließlich in meiner Heimatstadt Prag ein Korrespondentenbüro. Nach meiner Pensionierung moderierte ich die Wochenschau moderieren, heute verfasse ich Buchbeiträge und schreibe Kolumnen für die Tageszeitung „Der Standard“.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Was man gerne macht, macht man gut. Was man gut macht, macht man gerne - insofern bedeutet Erfolg für mich, annähernd ein Leben führen zu können, das meinen persönlichen Neigungen und Vorstellungen entspricht, und zwar unabhängig von der Stellung und von dem materiellen Nutzen, den eine derartige Lebensweise abwirft. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin zufrieden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ein Quentchen Glück gehörte bestimmt dazu. Während der Wende rückte ich in das öffentliche Rampenlicht und wurde bekannt. Ich verdanke meinen Bekanntheitsgrad dem Umstand, daß ich als Journalistin am richtigen Platz war. Vorbereitung und waches Interesse am Zeitgeschehen

ließen mich früh erkennen, daß dieser politische Umbruch bedeutsam sein würde Mein persönliches Interesse aufgrund der Vertreibung meiner Familie aus Prag trug dazu bei, daß ich mir viel Wissen über politische Ereignisse in Osteuropa aneignete Mich interessierte brennend, was unter der Oberfläche geschah Geht man jenen Dingen nach, die für einen von persönlich hohem Interesse sind, dann wird Erfolg wahrscheinlicher, meine ich ich ließ mich manchmal etwas treiben, ohne mir großartig Ziele zu setzen, aber ich habe mich einfach Schritt um Schritt in die richtige Richtung bewegt Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich schrieb schon als Kind gerne Balladen und Geschichten, dachte aber lange nicht daran, einmal Journalistin zu werden. Auf Anregung eines Freundes schickte ich eine meiner Geschichten an Fritz Molden von der „Presse", und sie fanden ein sehr gutes Echo, was mich schließlich dazu bewog, mich mit dem Journalismus auseinanderzusetzen In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Als ich die Korrespondentenstelle in Prag angeboten bekam, zögerte ich zuerst, denn schließlich hatte ich mir in Wien ein gutes Leben aufgebaut. Das „Ja" zu dieser großen Herausforderung war schließlich goldrichtig für mich Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Vater war ein gebildeter Mensch, und die Tatsache, daß meine Eltern eine umfangreiche Bibliothek besaßen, war sicher wichtig für meine Entwicklung Zu meinem Glück hatte ich stets angenehme Vorgesetzte, wie zum Beispiel Prälat Unger (Caritas) oder Monsignore Maurer (Galerie St. Stephan). In Alpbach, wo ich in meinen Anfängen beim österreichischen College arbeitete, war mir Fritz Hansen-Möwe, später Fernsehintendant, Freund und Mentor Im journalistischen Bereich fand ich meinen Weg allein Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Als wertschätzend empfinde ich vor allem die Meinungen von Menschen aus der Branche, die ich selbst sehr achte Ich freute mich sehr, wenn mir Menschen im Alltag die Rückmeldung gaben, daß ich für sie sehr verständlich bin Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich war zu meinem Glück mit einem verständnisvollen Mann verheiratet, der mich unterstützte und sich mit mir über Erfolge freute, und so waren die Grenze der beiden Lebenssphären fließend, beide Lebensbereiche gut vereinbar Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich arbeite an einem Mentoring-Programm für junge Journalistinnen, bin aber manchmal skeptisch, ob ein so gezieltes Festsetzen des Klischees des Journalisten wirklich erfolgversprechend ist. Auf den ersten Blick meine ich zu erkennen, ob jemand auch etwas zu sagen hat und ob er oder sie als Journalist wirklich gut geeignet ist. Jemand, der sich tatsächlich darauf versteht, sich an der Wirklichkeit und an Fakten zu orientieren, der die Dinge in einen größeren Gesamtzusammenhang bringen und umfassende Vergleiche anstellen kann, erscheint mir als ideal für diesen Beruf Brennendes Interesse ist ein gutes Omen, um auch unter schwierigen Bedingungen seinen beruflichen Weg zu finden, ob im Journalismus oder anderswo Zudem gibt es heute reichhaltige Fortbildungsmöglichkeiten zur Vertiefung im Journalismus. Zu meiner Zeit war noch die Fähigkeit zur Improvisation von besonderer Wichtigkeit Ihr Lebensmotto? Nur kein Getue!

✶ Crnjac Mario Dipl. PT

● Zur Person

Beruf: Dipl (Sport)Physiotherapeut Funktion: Inhaber Tätig bei: PITZ - Physikalisches Interdisziplinäres Therapiezentrum, Ganzheitlicher Dipl (Sport)Physiotherapeut Mario Crnjac., 6900 Bregenz, Rheinstraße 16. Geboren -Datum, Ort: 17 September 1972, Bregenz. Kinder: Marlon Moses (1995). Eltern: Slavko und Milka. Schöpferische Akte: Gedanken über das anatomische Grundwissen, in: Verbandszeitschrift der CranioSacraltherapie nach Upledger „Structure & Mind". Hobbies: Sohn (mit ihm teile ich alle Hobbys); Musik (DJ), Hunde, Motorrad (Moto Guzzi), Sport (Krafttraining, Wanderungen, Snowboarden, Wakeboarden, Rollerbladen, Tauchen), Kino, diverse Kreativprojekte künstlerischer Natur, Kochen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura war ich für kurze Zeit in einer Schlosserei tätig und reiste mit dem verdienten Geld in die USA. In dieser Zeit wurde mir klar, daß ich eine Ausbildung zum Physiotherapeuten beginnen möchte und meine alternativen Studienoptionen respektive Leidenschaften (Psychologie, Schauspielerei, Kunst, Spiritualität) entweder in dieses Berufsbild integrieren oder als Hobby weiterführen kann. Mit zahlreichen Nebenjobs und zum Großteil durch die finanzielle Unterstützung meiner Eltern war es mir möglich, 1995 die holländische Akademie Thim van der Laan in der Schweiz zu absolvieren. In den Jahren von 1996 bis 2003 leistete ich Aufbauarbeit in einer Praxis für Physiotherapie und (Sport)Rehabilitation in Bregenz Bereits im Jahr 2001 erarbeitete ich ein Konzept mit der Idee, potentiellen Patienten ein Gesamtpaket bieten zu können, das im Jahr 2003 mit dem PITZ, dem physikalisch interdisziplinären Therapiezentrum, realisiert wurde Hier arbeiten heute mehrere Therapeuten mit unterschiedlichen Fachrichtungen unter einem Dach Ich persönlich versuche hierbei als Einzeltherapeut gleichermaßen wie das PITZ als interagierendes Team eine Brücke zwischen klassischer (schulmedizinischer) Physiotherapie und komplementären Behandlungsmethoden zu schlagen Hierbei wird der Mensch als Ganzes betrachtet. Einem Leiden im Handgelenk beispielsweise kann eine lokale Ursache, eine Bewegungsstörung der Wirbelsäule, ein emotionelles oder psychosoziales Geschehen zugrunde liegen, es kann aber gleichermaßen durch die Fehlfunktion eines Organs ausgelöst werden. Ich vergleiche den menschlichen Körper mit einem Biotop. Welkt, sinnbildlich gesprochen, in diesem Biotop eine Pflanze, kann ich mich ausschließlich um diese eine Pflanze kümmern, ich kann mich aber auch mit ganzen Milieu befassen und ermitteln, wer es vergiftet

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Längerfristiger Erfolg ist nur möglich, wenn es mir gelingt, eine Tätigkeit auszuüben, die mir und meinem Umfeld Spaß und Freude bereitet. Ebenso zählt eine ausgeglichene Work-Life-Balance zum Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich befinde mich immer noch auf dem Weg und klopfe mir selbst nur ungern auf die Schulter Dennoch fühle ich mich stolz und erfolgreich, wenn ich auf meine erbrachten Leistungen zurückblicke Betrachte ich meine Unternehmungen von außen, wird ersichtlich, daß alle Beteiligten Freude am Konzept des PITZ haben Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mitunter meine Erziehung und mein Durchhaltevermögen Meine Kollegin und Mitinitiatorin des PITZ, Silke Guldenschuh, und ich haben uns nach bereits anfänglichem erfolgreichem Selbstläuferdasein gefragt, worauf wir unseren Patientenzulauf zurückführen und dies in einem Schriftstück als Anregung für Mitkollegen niedergeschrieben Dieses umfaßt meine Selbstsicherheit, innere Ruhe, Persönlichkeit, Authentizität, meine Überzeugung von meinem Tun und wie ich diese transportiere, in weiterer Folge meine Art, mit Menschen umzugehen, sowie marketingstrategische Überlegungen Ich betrachte meine Patienten nicht als „Körper", sondern versuche von ihnen zu lernen Die Zufriedenheit meiner Geschäftspartner erlange ich durch einen Dreistufenplan: Die erste Stufe besteht darin, sie überhaupt für mich zu gewinnen. Nachdem ich erkannte, daß meine Gutmütigkeit nicht immer förderlich ist, besteht die zweite Stufe aus Zielvorgaben. Bei der dritten Etappe müssen Leistungen konsequent erbracht werden Nicht zuletzt werte ich Liebe, Geduld und Konsequenz als wesentliche Erfolgsfaktoren, egal in welchen Bereichen des Lebens. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Anfangs suchte ich die Fehler nach gescheiterten Behandlungen stets bei mir selbst und zweifelte stark an meinen

Fähigkeiten. Mittlerweile weiß ich, welchen Anteil ich selbst trage und welchen meine Patienten. Ich weiß, wo meine Grenzen liegen. Bei der ersten Sitzung nehme ich mir eine Stunde zwecks Befunderhebung Zeit für jeden Patienten, um hernach die gefundenen behandelbaren Aspekte in ein ganzheitliches Therapiekonzept zu integrieren. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Erfolgreich waren die Entscheidungen, bei denen ich weder meinen Bauch, noch meinen Verstand vernachlässigte, sondern beiden Instanzen in der Entscheidungsfindung ihren Raum einräumte. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Je mehr man die Originalität lebt, desto authentischer und überzeugter präsentiert man sein Werk. Auch die Menschen merken sehr schnell, ob jemand nur kopiert oder nicht. Andererseits sind wir Menschen lernwillige Lebewesen. Kupfern wir Erfahrungen anderer ab, ohne uns dabei selbst untreu zu werden, kann auch das ein erfolgreicher Weg sein. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre tagtäglich Anerkennung durch Patienten. Diese relativiere ich, indem ich mich selbst als Werkzeug betrachte. Ich vollbringe den mechanischen Teil, der andere besteht aus den Selbstheilungskräften, die in jedem Menschen verankert sind. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Problematisch ist das niedrige Lohnniveau im Angestelltenverhältnis. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** In meinem Urkonzept hielt ich fest, daß einerseits die Infrastruktur einen wesentlichen Erfolgsfaktor darstellt und andererseits die Protagonisten, die in dieser Infrastruktur tätig sind. Wir fungieren in einem symbiotischen Verhältnis. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich zählt ein Mix aus fachlicher und sozialer Kompetenz. Ich kann keinen Menschen in einem Gespräch und aufgrund einer Bewerbungsmappe beurteilen, erst während der dreimonatigen Eingewöhnungsphase wird ersichtlich, ob mein Bauchgefühl richtig oder falsch war. **Welche sind die Stärken Ihrer Praxis?** Die Vereinigung von verschiedenen Fachkräften mit unterschiedlichen Fähigkeiten, das familiäre Gefüge, das sich auch auf unsere Patienten überträgt sowie die Lage und das Ambiente meiner Praxis betrachte ich als wesentliche Stärken. Frohsinn und Humor haben bei uns genauso viel Platz wie akribisches Arbeiten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich trenne die beiden Bereiche strikt voneinander. Anfänglich habe ich mir jeden Dienstag und Donnerstag den Nachmittag für meinen Sohn freigehalten, mittlerweile hat sich diese Planung aber etwas relativiert, wobei der Mittwochnachmittag immer noch für meinen Sohn reserviert ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mit 40 Jahren meine erste Vernissage haben. **Ihr Lebensmotto?** Lieben und geliebt werden.

✶ Czachs Michael

● Zur Person

Beruf: Kaufmännischer Angestellter. Funktion: Gesamtprokurist, Finanz-Consulting. Tätig bei: IBM Österreich Internationale Büromaschinen GmbH., 1020 Wien, Obere Donaustraße 95. Geboren - Datum, Ort: 24. März 1972, Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Lisa-Marie (1999) und Lena-Sofie (2003). Schöpferische Akte: Fachbeiträge. Hobbies: Hausbau, Familie, Laufen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule erlernte ich an der Höheren Technischen Bundeslehr- und Versuchsanstalt und Fachschule Mödling den Beruf des Elektrotechnikers. Ich arbeitete anschließend ein Jahr in diesem Beruf und absolvierte danach den Präsenzdienst beim Österreichischen Bundesheer. In der Zwischenzeit reifte in mir der Entschluß, mich beruflich zu verändern. Ich nützte 1994 die Möglichkeit, bei IBM einzutreten. In diesem namhaften Unternehmen boten sich Chancen, sich beruflich und persönlich weiterzubilden und zu entwickeln. Anfangs arbeitete ich im internen Servicebereich, nach einem Jahr durfte ich erstmals Leitungsaufgaben übernehmen. Der Helpdesk wurde zu dieser Zeit nach Holland übersiedelt, und ich war für diese Übersiedlung verantwortlich. Aufgrund dieser Bewährung bekam ich die Möglichkeit, in Ungarn 18 Monate lang verschiedene Teilprojekte verantwortlich zu betreuen. Danach folgten sechs Monate Projektarbeit in Rumänien, bis ich 1998 als Complex Project Manager nach Wien berufen wurde. Hier konnte ich auf Basis der internen Fortbildung weitere Karriereschritte setzen. Seit dem Jahr 2005 arbeite ich als Manager im Finanzdienstleistungssektor inklusive IBM Business Consulting. Ich erhielt die Gesamtprokura und konnte mir spezielles Fachwissen im Versicherungs- und Bankenbereich aneignen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Anerkennung in persönlicher und finanzieller Art. Damit verbunden ist die Möglichkeit gegeben, Verantwortung zu übernehmen und Dinge umsetzen zu können. **Sehen Sie sich erfolgreich?** Mein Werdegang deutet darauf hin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Um erfolgreich sein zu können, muß man sich Ziele stecken und diese konsequent verfolgen. Zu meinen Erfolgsfaktoren zählen gute Kommunikationseigenschaften, es gelingt mir, gute Teamformationen zu finden und diese gut zu führen. Ein großes Netzwerk zeugt von Vertrauenswürdigkeit bei Kunden und Mitarbeitern. Engagement, Lern- und Leistungsbereitschaft sind weitere Faktoren. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich begegne Herausforderungen mit positiver Neugier. Wir bemühen uns, umfassende Lösungen von A bis Z anzubieten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, Karriere bei IBM machen zu wollen, war richtig und verlief bisher erfolgreich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Bei Daniel Carthy, einem Vorgesetzten während meines Engagements in Ungarn, lernte ich beruflich und menschlich. Er war in dieser Tätigkeitsphase quasi mein Mentor. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein gravierendes Problem in unserer Branche sind die schnellen Entwicklungen, sowohl für den Kunden als auch die Mitarbeiter. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Im beruflichen Umfeld werde ich als direkt, offen mit sozialer und fachlicher Kompetenz gesehen. Im privaten Bereich schätzt man mich als Freund, Vertrauter und Gesprächspartner. Ich glaube, in jedem Fall als authentisch gesehen zu werden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Es gibt im wesentlichen zwei Kriterien: Das entsprechende Anforderungsprofil muß erfüllt werden und die Bewerber müssen ins Team passen. Wichtig ist mir auch ein hohes Qualitätsbewußtsein. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere größte Stärke ist, daß wir globale „End to End-Lösungen" anbieten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche die beiden Bereiche zu trennen und eine gesunde Balance zu halten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Die Fortbildung fließt laufend in die Tätigkeit ein, doch nehme ich mir jährlich drei bis vier Wochen Zeit, um gezielt Management- und Industrieseminare zu besuchen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Behandle Dein Gegenüber so, wie Du selbst behandelt werden möchtest. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich kann zurzeit diese Frage nicht beantworten, weil ich in der Planungs- bzw. Zielfindungsphase stecke.

✱ Cziep Elisabeth Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Architektin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Architektin Dipl.-Ing. Elisabeth Cziep, staatlich befugte und beeidete Ziviltechnikerin, 1030 Wien, Reisnerstraße 34/8. Geboren - Datum, Ort: 9. November 1969, Mittersill. Hobbies: Segeln, Schifahren, Jogging

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an einem humanistischen Gymnasium in Innsbruck 1987 besuchte ich das Kolleg für Bautechnik, Fachrichtung Restaurierung und Ortsbildpflege, an der Höheren Technischen Lehranstalt Krems und holte somit die HTL-Matura nach. Darauf aufbauend studierte ich Architektur an der Technischen Universität Wien. Während des Studiums konnte ich vielseitige Praxiserfahrungen sammeln, unter anderem im Büro Bauphysik Dipl.-Ing. Roland Philipp und im Atelier Prof. Hiesmayr. Gemeinsam mit meinem Lebensgefährten gründete ich im Jahr 2000 ein Baumanagementunternehmen. 2006 legte ich die Ziviltechnikerprüfung ab und gründete mein eigenes Architekturbüro. Den Schwerpunkt meiner Projekte bilden Althaussanierungen und Dachgeschoßausbauten, die ich als Bauträger abwickle, und andererseits Loft-Ausbauten, Um- und Dachausbauten, die ich für private Auftraggeber plane und baue.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Meinen Weg zu gehen und meine Ziele zu erreichen. Dazu gehören sowohl berufliche als auch private Ziele. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, für mich persönlich bin ich erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ehrgeiz, Flexibilität und Konsequenz haben sicher zu meinem Erfolg beigetragen, wesentliche Faktoren waren auch der Zufall und meine Intuition. Grundlegend für meinen Erfolg ist meiner Meinung nach auch die Fähigkeit, Chancen als solche zu erkennen und daraus etwas zu machen. Dazu gehört auch manchmal die Erkenntnis, daß etwas nicht planmäßig gelaufen ist. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Herausforderungen stellen sich täglich und müssen bewältigt werden. Dazu gehört, Entscheidungen zu treffen, große und kleine Entscheidungen, sowohl intuitiv als auch rational. Vor einer endgültigen Entscheidung bin ich für die Argumente anderer offen und binde diese in meine Entscheidungsfindung ein. Die endgültige Entscheidung kann mir aber keiner abnehmen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Eher nein. Um erfolgreich zu sein, benötigt man Know-how, Durchhaltevermögen und natürlich auch Glück, egal ob Mann oder Frau. Auch die Persönlichkeit ist ausschlaggebend. Als Frau muß man sich der Eigenschaften, die frauentypisch sind und von manchen als Schwäche interpretiert werden, bewußt werden und diese gezielt versuchen zu vermeiden oder aber auch einzusetzen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Nein, keine Einzelperson zumindest. Es gibt viele Menschen, die meinen beruflichen Lebensweg geprägt haben, positiv und negativ. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung bekomme ich von meiner Familie. Beruflich äußert sich Anerkennung in der Zufriedenheit der Bauherren. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wahrscheinlich sind für jeden Unternehmer die wichtigsten Kriterien Ehrlichkeit, Verantwortungsbewußtsein, Kritikfähigkeit, Teamfähigkeit und eine hohe Qualität der erbrachten Arbeitsleistung. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärke des Unternehmens ergibt sich in erster Linie aufgrund der Kombination des staatlich befugten und beeideten Architekturbüros und der kommerziellen und organisatorischen Abwicklung von Projekten (Bauträger). Neben der Gültigkeit des Bauträgergesetzes und des Konsumentenschutzgesetzes sind vor allem die Bestimmungen des Ziviltechnikergesetzes und der Standesregeln der Architektenkammer zu befolgen und einzuhalten und garantieren damit den Käufern und Bauherren höchstes Maß an Sicherheit und Seriosität. In der Menge an Bauträgern, die aus den unterschiedlichsten Fachbereichen kommen, ergibt sich daraus ein klarer Vorteil für das Unternehmen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beides gehört zu meinem Leben und fließt ineinander. Beruf und Familie haben für mich beide einen hohen Stellenwert in meinem Leben - das eine funktioniert ohne das andere nicht. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Leider lernt man banale unternehmerische Grundsätze nicht in der Schule. In Amerika ist es üblich, daß junge Selbständige von erfahrenen Senioren gerade am Beginn der Unternehmensgründung auf ihrem Weg begleitet und beraten werden. Solche Möglichkeiten wären hierzulande wünschenswert. Einzelkämpfertum gestaltet sich oft mühsam. Menschliche Komponenten wie Ausdauer und Konsequenz sind jedenfalls ausschlaggebend für beruflichen Erfolg, für die meisten Professionen aber auch eine gute Ausbildung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Wunsch an die Zukunft beinhaltet, mein Unternehmen in der Wiener Bauträgerlandschaft an die Spitze zu bringen und mir durch Erfolg einen Namen zu machen.

✱ Daberer Anna
Schwester Maria Josefa

● Zur Person

Beruf: Ordensschwester. Funktion: Heimleiterin. Tätig bei: Barmherzige Schwestern vom Heiligen Kreuz, 8010 Graz, Kreuzgasse 34. Geboren - Datum, Ort: 6. September 1944, Heiligenblut am Großglockner. Eltern: Anna und Georg. Ehrungen: Verleihung der Ehrenbürgerschaft der Gemeinde Rein (2002). Mitgliedschaften: Vereinigung der Frauenorden Österreichs. Hobbies: Lesen, Schifahren, Radfahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Prokuristin der Privatklinik der Kreuzschwestern Graz.

● Karriere

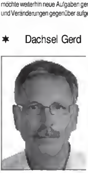
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich die Landwirtschaftliche Berufsschule in Heiligenblut, die ich 1961 beendete. Anschließend wechselte ich in die Kreuzschwestern Haushaltungsschule in St. Georgen am Längsee und arbeitete während dieser Zeit in der Sommersaison in verschiedenen Stellen im Hotelgewerbe. 1965 beschloß ich, der Ordensgemeinschaft der Barmherzigen Schwestern vom Heiligen Kreuz (kurz: Kreuzschwestern) beizutreten. Nach Absolvierung einer dreijährigen ordensinternen Ausbildung besuchte ich ab 1968 die Bildungsanstalt für Arbeitslehrerinnen und absolvierte ab 1970 zusätzlich die Ausbildung zur Religionslehrerin für Volksschulen in Graz. 1972 schloß ich beide Ausbildungen ab, und im Anschluß daran unterrichtete ich in Bad St. Leonhard

in Kärnten an der einjährigen Haushaltungsschule. 1980 wurde ich als Provinzassistentin mit ordensinternen Leitungsaufgaben betraut. Ab 1990 war ich als Erzieherin in der einjährigen Haushaltungsschule St. Georgen am Längsee tätig, 1993 wechselte ich als Heimleiterin in das Altenwohn- und Pflegeheim Annaheim der Kreuzschwestern in Graz. Nach erfolgreichem Abschluß der Heimleiterausbildung in Wien im Jahre 1996 wurde mir 1999 die Heimleitung des St. Josefsheimes der Kreuzschwestern in Rein übertragen. Seit 2002 bin ich zusätzlich zu dieser Aufgabe mit 50 Prozent als Prokuristin in der Privatklinik der Kreuzschwestern in Graz tätig. Als neue Herausforderung werde ich ab September 2007 die Stellung der Hausoberin im Kloster in der Kreuzgasse übernehmen, was sich durch eine Provinzzusammenführung ergab.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, gemeinsam gesetzte Ziele zu erreichen - sowohl im menschlichen, finanziellen als auch gesellschaftlichen Bereich. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist für mich die Kommunikation, die ständig gepflegt werden muß, sowie die Sorge um die Mitarbeiter. Am Ende des Tages offenbart sich für mich, ob dieser Tag erfolgreich war oder nicht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich ja, da meine Qualitäten im Haus angenommen wurden. Auch trug ich dazu bei, Spannungsfelder großteils auszuräumen, was von meinen Kolleginnen positiv verzeichnet wurde. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich legte schon immer große Kontaktfreude an den Tag und scheute nie den Umgang mit Menschen - selbst wenn mein Gegenüber nicht einfach war. Überdies traute mir meine Gemeinschaft immer sehr viel zu, was mich stets anspornte und dazu beitrug, meine Fähigkeiten weiterzuentwickeln. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich fühlte mich bereits während meiner Schulzeit erfolgreich, indem ich beispielsweise Mitschülern beim Lernen half. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine wichtige Entscheidung war sicherlich jene, in den Orden einzutreten, da dies die Grundlage für die Entwicklung meiner Fähigkeiten darstellte. Ebenso wichtig war auch meine Weiterentwicklung, die mit den immer neuen beruflichen Herausforderungen einherging. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Große Vorbilder in Glaubensfragen waren für mich Schwester Mechthild Spravka, die ich bereits sehr früh während meiner Zeit in Bad St. Leonhard kennenlernte, und Bischof Johann Weber. In bezug auf meine Leitungsaufgaben prägte mich Dr. Alois Riedlsperger sehr. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Während meiner Zeit als Lehrerin erfuhr ich sehr viel Anerkennung durch meine damaligen Vorgesetzten sowie durch Eltern, die sich immer wieder positiv über meine Arbeit äußerten, und von denen ich bis heute eingeladen werde. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie spielen eine wesentliche Rolle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der fachlichen Qualifikation müssen Mitarbeiter die Bereitschaft mitbringen, unseren Auftrag nach christlichen Grundwerten mitzutragen. Da wir eine kirchliche Einrichtung sind, ist das unseren Bewerbern natürlich meist bewußt, überdies gibt es einen Probemonat, nach dem wir abschätzen können, ob ein Bewerber zu uns paßt oder nicht. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch regelmäßige Besprechungen und ihre Einbindung in viele Bereiche. Außerdem versuche ich, zu jedem eine persönliche Beziehung aufzubauen und zu halten, was von meinen Mitarbeitern sehr geschätzt wird. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Derzeit sehr wenig, da meine Zeit durch meine mannigfaltigen Aufgaben sehr eingeschränkt ist. Ich besuche zwar immer wieder Seminare, allerdings gibt es keinen strengen Plan. Ich versuche einfach, fachlich auf dem laufenden zu bleiben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte sich in seiner eigenen Position sicher fühlen und auch den Mut aufbringen, aus dem großen Angebot zu selektieren - man benötigt nicht alles, was einem dargeboten wird. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weiterhin neue Aufgaben gemeinsam mit meinen Kolleginnen meistern und Veränderungen gegenüber aufgeschlossen bleiben.

✶ Dachsel Gerd



● Zur Person

Beruf: Maschinenbauingenieur. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Gerd Dachsel GmbH., 09577 Niederwiesa, Braunsdorfer Straße 23. Geboren - Datum, Ort: 7. Februar 1949, Chemnitz. Familienstand: Verheiratet mit Sonja. Kinder: Diana (1970) und Mandy (1977). Eltern: Kurt und Anneliese. Mitgliedschaften: Schützenverein. Hobbies: Sportschütze, Angeln, Schifahren, Dampfeisenbahn, Literatur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Produktmanager bei DonJoy (amerikanische Firma für Orthopädietechnik).

● Karriere

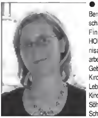
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1965 begann ich die Lehre zum Maschinenbauer bei der Firma Karl-Herrmann-Findeisen in Chemnitz. Während der Lehre unternahm ich gemeinsam mit einem Freund über die Ostsee einen Auswanderungsversuch nach Kanada, der jedoch vereitelt wurde. Ich erhielt fünf Monate Haft in Rostock und Chemnitz, konnte dabei meine Lehre fortsetzen und schloß sie 1967 ab. Ich nahm ein Studium an der Ingenieurschule Roßwein auf, wurde aber nach kurzer Zeit wegen der versuchten Republikflucht exmatrikuliert. Ich arbeitete in einem Konstruktionsbetrieb in Karl-Marx-Stadt und besuchte gleichzeitig bis 1972 die Abendschule an der Technischen Universität Karl-Marx-Stadt, anschließend war ich bis 1982 beim Lufttechnischen Anlagenbau Karl-Marx-Stadt beschäftigt, war ab 1982 Leiter der Forschungsabteilung im Landtechnischen Anlagenbau in Niederwiesa und wurde vom Betrieb von 1985 bis 1988 als Bürgermeister von Niederwiesa delegiert. 1989 mit der politischen Wende erfolgte eine Neuorientierung über die alten Bundesländer. Zunächst über die Industrie- und Handelskammer war ich für die Firma Medi als Vertreter von orthopädischen Hilfsmitteln für den Raum Sachsen tätig. 1994 erfolgte für denselben Auftraggeber der Schritt in die Selbständigkeit. 1997 dehnte ich meine Tätigkeit auf Beratung im Bereich medizinischer Hilfsmittel für den Gelenkbereich aus. Vertriebsgebiete sind seitdem alle Regionen der neuen Bundesländer sowie Bayern. Ich erweiterte meine Firma auf heute sechs Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg heißt für mich, Aufgaben mit Fleiß und Beharrlichkeit zu lösen, aber auch das stete Streben nach Glück und Gesundheit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend waren meine eigene Willenskraft, mein persönliches Engagement und natürlich meine Familie, die mich immer unterstützte. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Im beruflichen Alltag kämpfte ich viel mit der in Deutschland weit verbreiteten Bürokratie. Das ist eine tägliche Herausforderung. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Voraussetzung für erfolgreiche Entscheidungen ist persönlicher Wille, also der tägliche Einsatz für den Erfolg, um letztlich auch Geld zu verdienen. Ist

Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Für mich ist Originalität entscheidend, vor allem im Persönlichkeitsbild, das heißt Ehrlichkeit zu sich selbst und zu den Kunden. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Familie, vor allem meine Frau, die selbst im Unternehmen tätig ist, prägte mich. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Als Anerkennung betrachte ich die Akzeptanz der Partner, Ärzte, Fachhändler und auch der Wettbewerber. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Die eigene Vorbildfunktion ist sehr wichtig. Da wir kaum Fluktuation zu verzeichnen haben, sehe ich dies als Zeichen für ein gutes Klima im Unternehmen. Ich motiviere hauptsächlich mit guten Verdienstmöglichkeiten und guten Schulungsmöglichkeiten. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Stärken sind Fleiß, Zuverlässigkeit, Service und die Verbundenheit mit unseren Kunden. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Eins geht in das andere über, da meine Frau mit im Unternehmen tätig ist und mich oft begleitet. Die Zeit für wirklich Privates ist relativ knapp bemessen und wird deshalb um so intensiver gemeinsam genutzt. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Die junge Generation soll sich Ziele setzen und diese dann mit Fleiß und Beharrlichkeit verfolgen. Ihr Lebensmotto? Anderen helfen und fleißig am Erreichen der eigenen Ziele arbeiten.

✶ Daniel Gerda Mag.



● Zur Person

Beruf: Übersetzerin und Handelswissenschafterin. Funktion: Geschäftsführerin/ Finanzierungsprojekte. Tätig bei: HORIZONT3000 - Österreichische Organisation für Entwicklungszusammenarbeit, 1040 Wien, Wohllebengasse 12-14. Geboren - Datum, Ort: 19. Jänner 1967, Kirchberg an der Wild. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Gerhard Jungert. Kinder: Sohn Benjamin (1986), Patchwork-Söhne Stephan (1985) und Simon (1989). Schöpferische Akte: Beitrag in „Die Rolle der NGOs in der Entwicklungszusammenarbeit/Perspektiven 2015", ÖFSE-Edition, diverse Fachbeiträge. Hobbies: Wandern, Radfahren, Lesen, Gartenarbeit, Yoga.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs in einem kleinen Waldviertler Ort auf. Dort war es für junge Menschen nicht selbstverständlich, ein Studium zu absolvieren, aber ich hatte das Glück, daß meine Eltern meinen Wunsch zu studieren sehr stark unterstützten. Zunächst studierte ich an der Universität Wien Französisch und Spanisch mit Abschluß als akademisch geprüfte Übersetzerin, und danach an der Wirtschaftsuniversität Handelswissenschaften mit dem speziellen BWL-Fach Wirtschafts- und Verwaltungsführung/Management, mit Abschluß als Magistra der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften. Von 2001 bis 2002 studierte ich Lateinamerikanistik am Österreichischen Lateinamerika-Institut, Schwerpunkte Entwicklungsfinanzierung und Biodiversitätspolitik. Seit 2006 bilde ich mich am Rosa-Mayreder-College weiter und absolviere das Feministische Grundstudium, einen Lehrgang universitären Charakters. Um praktische Berufserfahrung zu sammeln und mein Studium zu finanzieren, arbeitete ich nebenbei in der elterlichen Gastwirtschaft, in einem Tourismusbetrieb und in einer Unternehmensberatung. Die Geburt meines Sohnes und viele Jahre als Alleinerzieherin waren ein weiterer Meilenstein in der Persönlichkeitsentwicklung und der organisatorischen Kompetenz. Meine ersten Kontakte in der Entwicklungszusammenarbeit ergaben sich im Jahre 1993 durch Übersetzungsarbeiten. Ich war mehrere Jahre in einer der Vorgängerorganisationen von HORIZONT3000 tätig, und zwar in der Kofinanzierungsstelle für Entwicklungszusammenarbeit als Projektreferentin für Nicaragua, El Salvador, Guatemala und Chile. In Folge arbeitete ich an der Umstrukturierung der Organisation mit und war somit aktiv an der Entstehung von HORIZONT3000 im Jahr 2001 beteiligt. Im Mai 2003 wurde mir die Geschäftsführung dieser Organisation übertragen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich damit verbunden, meinen Beruf mit Freude ausüben zu können und Verantwortung zu übernehmen. Ich bin stolz auf meinen nicht immer leichten Werdegang und betrachte diesen als persönlichen Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, im Sinn eines beruflich und privat sehr erfüllten Lebens betrachte ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mit einer gewissen Hartnäckigkeit und mit Durchhaltevermögen verfolgte ich meine Ziele und konnte Widerstände überwinden. Ein wichtiger Erfolgsfaktor war für mich auch die Verbindung mit Frauennetzwerken. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Es stellen sich täglich Herausforderungen, die ich positiv zu bewältigen versuche. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Diese Frage kann berechtigt gestellt werden. Nach meiner Erfahrung müssen sich Frauen um Führungspositionen mehr bemühen als Männer. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Es war richtig, meinen Weg so zu gehen, wie ich ihn gegangen bin. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein ehemaliger Vorgesetzter in der Kofinanzierungsstelle, Hans Bürstmayr, beeinflußte durch seine Unterstützung und sein Vertrauen meinen beruflichen Werdegang maßgeblich. Bedanken möchte ich mich bei Hanna Golda, Leiterin eines Frauennetzwerkes, die Frauen in der Entwicklungszusammenarbeit in jeder Hinsicht bewußt fördert. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Sehr wichtig ist mir persönliche Wertschätzung. Eine weitere Form der Anerkennung ist es, wenn man um seine Meinung gebeten wird. Jede Form von Rückmeldungen, seien sie positiv oder konstruktiv kritisch, betrachte ich ebenfalls als Anerkennung. Ein Mindestmaß an monetärer Anerkennung spielt ebenfalls eine Rolle, allerdings werden bei Non-Profit-Organisationen wie HORIZONT3000 die Gehälter eher niedrig angesetzt. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Das größte Problem für HORIZONT3000 ist die Finanzierung der Organisationsstruktur. Wir können nicht immer mit einer adäquaten Abgeltung unserer Leistungen rechnen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Wir wählen Mitarbeiter neben der fachlichen Qualifikation und Berufserfahrung vor allem nach sozialer Kompetenz aus. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? HORIZONT3000 ist in Österreich die größte entwicklungspolitische Nichtregierungsorganisation, spezialisiert auf die Begleitung und Durchführung von Programmen und Projekten der Entwicklungszusammenarbeit (EZA) sowie Personaleinsätzen mit dem Ziel der Armutsbekämpfung in Entwicklungsländern. Öffentlichkeitsarbeit und Lobbying ergänzen diese beiden Kernbereiche. Unsere Professionalität und die Trägerschaft durch kirchliche Spendenorganisationen machen einen wesentlichen Teil unserer Stärke aus. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Für mich hat es hohe Priorität, Familien- und Privatleben im Gleichgewicht mit dem Berufsleben zu halten, auch wenn es nicht immer zu 100 Prozent gelingt. Eine große Unterstützung ist dabei mein Lebenspartner, der einen maßgeblichen Teil des

Haushalts übernimmt und mir in anstrengenden Zeiten immer wieder den Rücken freihält. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fortbildung ist ein fixer Bestandteil meines Berufslebens und wird laufend wahrgenommen, sowohl zu inhaltlichen entwicklungspolitischen Themen als auch zu Managementkompetenzen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jungen Menschen ist Ausbildung auf breiter Basis und Auslandserfahrung zu empfehlen und zu wünschen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mich beruflich langfristig in der Beratungsbranche und/oder im Frauenbereich weiterentwickeln und darüber hinaus meine Work-Life-Balance noch besser in den Griff bekommen.

✱ Danler Monika

● Zur Person

Funktion: Pächterin. Tätig bei: Gasthof Einhorn Schaller, 6130 Schwaz, Innsbrucker Straße 31. Geboren - Datum, Ort: 14. März 1971, Hall in Tirol. Familienstand: Verheiratet mit Martin. Kinder: Stefan (1992) und Christoph (1994). Eltern: Marianne und Josef Gruber. Hobbies: Reiten, Wandern, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meiner Pflichtschuljahre begann ich 1986 eine Lehre zur Friseurin. Ich beendigte meine Ausbildung im Jahr 1989, leider konnte ich aber aufgrund einer Allergie meinen Beruf nicht ausüben. Anschließend trat ich in die Firma Swarovski ein, wo ich bis zur Geburt meiner Söhne tätig war. Ich absolvierte anschließend eine Ausbildung zur Reitlehrerin. Mein Mann hat einen landwirtschaftlichen Betrieb, und ich baute einen Reitbetrieb auf. Im Jahr 2003 machte ich auch eine Ausbildung zur Wellness-Trainerin und war in einem Fitneßstudio beschäftigt. Da ich nebenher immer auch im Service tätig war, kam der Wunsch auf, einen eigenen Betrieb zu übernehmen. Ich absolvierte im Jahr 2005 die Befähigungsprüfung für das Gastgewerbe mit Auszeichnung. Zwei Jahre war ich auf der Suche nach einem geeigneten Lokal. Seit Dezember 2006 bin ich nun Pächterin des Gasthofes Einhorn Schaller in Schwaz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg zu definieren ist sehr schwierig. Erfolg bedeutet für mich grundsätzlich, von anderen Menschen anerkannt zu werden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich kann gut mit Menschen umgehen, bin sehr konsequent und zielstrebig, gebe nicht auf und erreiche meine Ziele. Es gab sicherlich genug Situationen in meinem Leben, in denen nicht alles rund gelaufen ist. Oft muß man auch Umwege gehen, um sein Ziel zu erreichen. Ich arbeite sehr viel, aber ich habe große Freude an der Arbeit. Eine weitere Stärke ist meine Verläßlichkeit. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Familie hat mich sicher sehr geprägt. Wir pflegen ein sehr enges Verhältnis, und der Zusammenhalt ist sehr groß. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre sehr viel Anerkennung von meiner Familie, die stolz auf mich ist. Bei meinen Gästen merke ich, daß sich in der relativ kurzen Zeit, seit ich den Betrieb übernommen habe, ein Stammpublikum entwickelt hat. Die Gäste fühlen sich bei uns wohl und kommen immer wieder. Das freut mich schon sehr. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle beim Erfolg eines Betriebes. Ich beschäftige sehr gute Mitarbeiter, da habe ich großes Glück. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter sollen Freude an der Arbeit haben und selbständig arbeiten können. Das dient der Motivation. Ich möchte nicht immer allen über die Schulter schauen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Küche ist sicherlich eine wesentliche Stärke. Wir bieten regionale Gerichte, die von den Gästen sehr geschätzt werden. Eine weitere Stärke sind die Räumlichkeiten bzw. das Ambiente, es ist ein sehr altes Haus, und wir haben die Stuben liebevoll renoviert. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es gelingt mir eigentlich sehr gut, obwohl ich viel arbeite und gedacht habe, daß es schwieriger sein würde. Meine Söhne sind schon sehr selbständig und wissen ja, wo sie mich erreichen können. Mein Mann unterstützt mich auch sehr. Mir persönlich bleibt nicht allzuviel Zeit, aber ich arbeite sehr gerne. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meinen Betrieb als eines der besten Gasthäuser etablieren. Das ist hier nicht ganz einfach, da der Vorpächter einen schlechten Ruf hatte. Ich bin immer noch dabei, den guten Ruf wieder herzustellen und wünsche mir, daß die Leute gerne herkommen und merken, daß sich alles verändert hat.

✱ Dapunt Otto Univ.-Prof. Dr.

● Zur Person

Beruf: Facharzt für Gynäkologie und Geburtshilfe. Tätig bei: WOMED, 6020 Innsbruck, Karl-Kapferer-Straße 5. Geboren - Datum, Ort: 12. März 1930, Innsbruck. Familienstand: Verheiratet mit Helma. Kinder: Otto (1957), Irene (1963) und Susanne (1963). Eltern: Otto und Maria. Schöpferische Akte: Erinnerungen an Max Weiler (in Arbeit). Ehrungen: Ehrenmitglied der Österreichisch-Bayerisch-Argentinischen Gesellschaft für Gynäkologie. Mitgliedschaften: Österreichisch-Bayerisch-Deutsche Gesellschaft für Gynäkologie. Hobbies: Malerei, Lesen, Schreiben.

„Erfolg bedeutet für mich, eins mit mir zu sein."

● Karriere

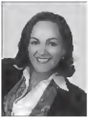
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich entschied mich für die Gynäkologie und Geburtshilfe, da in diesem Fach funktionelle und anatomische Gesichtspunkte zusammenfallen. Die Berufung zum Vorstand der Klinik für Frauenheilkunde an der Uniklinik Innsbruck im Jahre 1972 war eine wichtige Station meiner Karriere. Die Habilitation war ebenfalls sehr wichtig. Seit meiner Pensionierung ordiniere ich nur noch für langjährige Patientinnen in einer Ärztegemeinschaft.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, eins mit mir zu sein. Wichtig für mich war stets, meine gesteckten Ziele zu erreichen und dies meiner Familie zugute kommen zu lassen. Meine größten Erfolge sind eine fünfzigjährige Ehe und eine Familie, für die ich etwas tun kann. Das Leben nach meiner aktiven Tätigkeit betrachte ich ebenfalls als großen Erfolg, da man zu diesem Zeitpunkt aktiv bestrebt sein muß, etwas aus seiner Zeit zu machen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich kann sagen, daß ich alles, was ich angestrebt habe, erreichen konnte. Dieser Umstand hätte natürlich leicht in die

Überheblichkeit führen können. Ich versuchte jedoch stets, gut zu arbeiten und andere von meinen Leistungen zu überzeugen. Ich hatte das Glück, erfolgreich zu sein, ohne den Erfolg per se anzustreben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Für meinen Erfolg als Arzt und Mediziner war meine konzentrierte Kraft ausschlaggebend. Ich konnte meine Lehrer in den verschiedenen Fachgebieten von meinen Leistungen überzeugen, und sie empfahlen mich dann weiter. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab jenem Zeitpunkt, da ich in der Lage war, Verantwortung zu übernehmen und Entscheidungen zu treffen, empfand ich mich als erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Übernahme der Klinik für Frauenheilkunde an der Universitätsklinik Innsbruck war eine erfolgreiche Entscheidung. Ich war in der glücklichen Lage, den Neubau der Frauenklinik mitbestimmen zu können. Danach wollte ich die Universitatsklinik Innsbruck nicht mehr verlassen, da diese in der Zwischenzeit größer war als die meisten Kliniken im deutschsprachigen Raum. In Innsbruck konnte man das Fach entwickeln und die verschiedenen Stationen besetzen. Im Laufe der Zeit stellte sich heraus, daß die Leitung der Klinik für Frauenheilkunde an der Innsbrucker Universitätsklinik eine Lebensaufgabe war. Ich konnte meinem Nachfolger die Klinik in einem Zustand übergeben, in dem alles Notwendige vorhanden war. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Fast jeder meiner Vorgesetzten beeindruckte und förderte mich, was sicherlich ein Glücksfall war. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Gynakologie und Geburtshilfe sind sehr gesellschaftsrelevante Bereiche. Man muß aufpassen, daß diese nicht zum Erfüllungsgehilfen für Dinge werden, welche die Gesellschaft zum jeweiligen Zeitpunkt für gut und richtig erachtet. Dieses Problem gab es beispielsweise in der Frage des Schwangerschaftsabbruchs und in manchen Bestrebungen von Industrie und Wissenschaft. Es werden auch Methoden der Empfängnisverhütung angewandt, die mancher Arzt als kritisch betrachtet. Die Geburtshilfe entfernt sich mehr und mehr vom natürlichen Geburtsvorgang. In über 30 Prozent der Entbindungen werden Kaiserschnitte vorgenommen. Diese Entwicklung muß auch wissenschaftlich gestützt werden. In diesem Bereich werden Gynäkologen und Geburtshelfer stark gefordert, nicht nur das zu tun, was die Gesellschaft von ihnen verlangt, sondern aus ihrer Tätigkeit heraus das zu vermitteln, was sie für richtig erachten. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Hierzu kann ich ein Beispiel nennen. Die bereits erwähnte Entwicklung in puncto Schwangerschaftsabbruch war für mich eine sehr einschneidende Erfahrung. Man mußte damals die Fristenlösung politisch durchsetzen. Hatte man wie ich den Standpunkt, daß dies nicht die ideale Lösung sein konnte, wurde man als zu hartherzig eingeschätzt. Zu diesem Zeitpunkt wurde ich von einigen skeptisch beurteilt. Diese Einstellung gegenüber meiner Person änderte sich im Laufe der Zeit wieder. Ich war immer ein Mensch, der eine Überzeugung hatte und diese auch vertrat. **Wie wurden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich war stets in der Lage, auf die Meinung meiner Mitarbeiter zu hören. Die gemeinsam ermittelte Vorgangsweise mußte dann jedoch eingehalten werden, darauf legte ich großen Wert. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich bin ein Mensch, der seine Ziele beharrlich im Auge behalt. **Wie vereinbarten Sie Beruf und Privatleben?** Ich bin der Meinung, daß ich meiner Familie und meinem Privatleben gerecht wurde. Es war mir immer klar, daß eine Tätigkeit wie die meine die ganze Person erforderte. Um so mehr wurde die verbleibende Zeit im Sinne des Familienlebens genützt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Eines der wichtigsten Dinge ist, die Lage zu erkennen. Dies gilt besonders im Hinblick auf die späteren Jahre. Man soll das tun, was für sein Leben wichtig ist. Man muß lernen, zwischen Bedeutsamkeit und Bedeutung zu unterscheiden. **Ihr Lebensmotto?** Mache jeden Tag etwas aus deinem Leben.

✱ Dax Nadia Mag.



● Zur Person

Funktion: Leiterin Strukturierte Auslands- und Handelsfinanzierungen. Tätig bei: Investkredit Bank AG, 1013 Wien, Renngasse 10. Geboren - Datum, Ort: 6. Mai 1964, Darmstadt/Deutschland. Hobbies: Segeln, Musik, Kochen, Schifahren, Nordic Walking. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vortragstätigkeit.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich in Tunis am Lycee Français de Mutuelleville das Baccalauréat erworben hatte, nahm ich 1983 das Studium der Volkswirtschaft in Wien auf. Nach meiner Sponsion 1989 war es mein Ziel, in einem Unternehmen tätig zu sein, das internationale Beziehungen pflegt, und in dem ich meine Sprachkenntnisse einsetzen kann. 1990 trat ich als Exportfinanzierungsmanagerin in die Österreichische Länderbank AG in Wien ein, wo ich erstmals Kontakt zu Auslandsbanken im Osten hatte. 1992 wechselte ich zur Erste Bank der oesterreichischen Sparkassen AG in Wien, die ihren zukünftigen Schwerpunkt auf die Ostexpansion legte. Dort war ich im Bereich Export- und Projektfinanzierung mit mittel- und langfristigen Finanzierungen - samt dem Spezialgebiet BOT Finanzierungen - betraut. Als mein damaliger Bereichsleiter 1997 Vorstand der ABN AMRO Bank N.V. wurde, ergab sich für mich die Möglichkeit, den Bereich dort aufzubauen. In der Abteilung Exportfinanzierung erhielt ich die leitende Position Head of Structured Products, jedoch ohne eigene Mitarbeiter - ein eigenartiges Gefühl, doch durch die Position ein persönlich wichtiger Karriereschritt. In Österreich waren wir für das Mutterunternehmen mit Sitz in Holland eine „kleine Außenstelle", weshalb die zur Verfügung gestellten Ressourcen vom Erfolg abhingen. Erstmals spürte ich einen enormen Erfolgsdruck, wobei mir Hilfe von ausländischen Kollegen der gleichen Abteilung und von Mitarbeitern anderer Abteilungen vor Ort zuteil wurde. Als 2001 die ABN AMRO Bank N.V. umstrukturiert wurde, wurde ich mit der Leitung des neuen Sektors Loan Product betraut, der um zwei Bereiche erweitert wurde. Das Unternehmen setzte in allen vertretenen Ländern der Welt die gleiche Struktur mit jener Loan Produktgruppe auf. Anfangs erschien diese Gruppe nicht sehr attraktiv, da sie sich neu positionieren mußte und keine festen Strukturen vorhanden waren. Für mich war es jedoch eine wunderschöne Herausforderung, in diesen Bereich hineinzuwachsen, Personalverantwortung zu tragen und mein Team zum Erfolg zu führen. 2003 wurden alle Produktabteilungen zentralisiert, und das Know-how, welches ich vor Ort einbrachte, wird heute von Deutschland (Frankfurt) aus angeboten. Diese strategische Entscheidung schmerzte, auch wenn sie mit mir persönlich nichts zu tun hatte. In weiterer Folge bewirkte diese Erfahrung sowohl menschlich als auch führungstechnisch eine steile Lernkurve, denn ich mußte Personen kündigen, die erfolgreich waren. Dieses Geschehen veranlaßte mich, meinen Neubeginn auf der Unternehmerseite zu starten, ich erkannte jedoch nach einem Monat, daß dies nicht mein Ziel ist. Ein Jahr lang arbeitete ich dann teilweise im wissenschaftlichen Bereich der Finanzierungen für eine internationale Organisation - eine Erfahrung, die mich mit einem anderen Blickwinkel konfrontierte und mir mehr Zeit für die Familie gab. Doch diese Aktivitäten waren mir bald zuwenig, da mir Anerkennung und Herausforderungen fehlten. Der berufliche Wiedereinstieg wurde mir nicht leicht gemacht. Ich faßte zunächst in der Raiffeisen Zentralbank Österreich in der Export-

finanzierungsabteilung Fuß, und innerhalb von zwölf Monaten widerfuhren mir zwei Schlüsselerlebnisse. Erstens suchte ich mir einen Bereich, der mir lag, und der mir die Abgrenzung vom Team ermöglichte. Der Markt unterstützte meinen Erfolg. Zweitens wurden mein zuständiger Hauptabteilungsleiter und ich eingeladen, in die Investkredit Bank AG zu wechseln. Seit 2006 habe ich die Leitung der Abteilung Strukturierte Auslands- und Handelsfinanzierungen inne, und innerhalb weniger Monate gelang es meinem Team und mir, die ersten Erfolge zu verbuchen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, in der Früh aufzustehen und mich auf die Herausforderungen des Tages zu freuen. Genauso bedeutet es, mein Privat- und Berufsleben in Balance zu leben oder Mitarbeiterpotentiale zu entwickeln. Erfolg hat viele Facetten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich Chancen, die ich erhielt, stets erfolgreich zu nutzen wußte und mein Können unter Beweis stellte. Ich bin auch sehr stolz auf das Erreichte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In meinem Metier ist das gesamte Team für den Erfolg ausschlaggebend. Meine Philosophie lautet, daß ich selbst nur genauso gut sein kann wie mein Team. Die Zusammenarbeit mit meinem Team ist mir daher sehr wichtig, auch lege ich in meiner Führungsposition großen Wert darauf, keine unnötigen Grenzen zu errichten. Natürlich tragen auch meine Erfahrung, mein Know-how, mein Selbstvertrauen und mein Wille zum Erfolg bei. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Das Wissen um mein eigenes Know-how ist meine persönliche Stärke im Umgang mit Herausforderungen - durch meine Erfolge habe ich mir dies selbst bewiesen. Darauf basiert, das Vertrauen der Mitarbeiter zu gewinnen und sie vom Erfolg überzeugen zu können. Der Wiedereinstieg 2004 ins aktive Berufsleben war nicht so einfach - mit über 40 Jahren ein Jahr weg vom Banksektor zu sein ist ein Hindernis für eine Top-Position. Um den Wiedereinstieg zu schaffen, verzichtete ich vorerst auf Position und Titel - und der Erfolg bestätigt diese Entscheidung. Die größte Herausforderung auch jetzt ist es, Geduld zu haben. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ja, solange ich mein Ziel erreichen wollte und dafür schwer arbeitete, hatte ich das Gefühl, nicht adäquat entlohnt zu werden bzw. weniger Anerkennung zu erhalten. Rückblickend sehe ich, daß mein Einsatz, mein Wille sehr wohl wahrgenommen wurden, und ich dadurch die Chance erhielt, mein Können zu zeigen. Man erarbeitet sich nicht den Erfolg, sondern die Chance, seine Fähigkeiten unter Beweis zu stellen. Bei der Besetzung von Führungspositionen folgen beispielsweise die Holländer der Philosophie „Die Arbeit muß erledigt werden", daher sind der Geschlechterunterschied oder ein Kind kein Thema. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Mutter war Akademikerin, verzichtete aber zugunsten der Familie auf ihre Karriere. Wahrscheinlich beeinflußte mich sowohl dies unbewußt als auch die unterschiedlichen Kulturen, in denen ich aufwuchs (Algerien, Tunesien, Frankreich), und von denen ich immer etwas mitnahm, sie sind Teil meines Ichs. Meine Eltern stärkten stets mein Selbstvertrauen und Selbstbewußtsein. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Mein Erfolg ist immer ein Teamerfolg und nie das Resultat einer Einzelperson. Ich erwarb viele Auszeichnungen für Finanzierungsprojekte über hohe Millionenbeträge in verschiedenen Ländern. Der größte Deal gelang mir 2002 mit der Türkei, und ich bin sehr stolz auf diese Anerkennung. Es war für das Team aus einem so kleinen Land wie Österreich im Vergleich zu den anderen Niederlassungen außergewöhnlich, solche Transaktionen durchführen zu können. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Bei „Neuem" sind immer viel Aufklärungsarbeit und langsames Herantasten erforderlich. Mir ist es durch meine eigene Erfahrung wichtig, jedem Mitarbeiter die Möglichkeit zu geben, sich selbst und seine Kreativität einzubringen. Meine eigene Überzeugung und meine Erfolge in der Vergangenheit helfen mir dabei, meine Mitarbeiter für die Sache zu gewinnen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** In der Volksbank existierten drei Referate mit eigenem Reporting, die wir hier zu einer eigenen Abteilung zusammengefaßt haben, mit dem Ziel, unsere Kunden von der Vor- bis zur Nachfinanzierung zu betreuen - ein Gesamtkonzept, von dem der Kunde profitiert. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Der Unterschied zu anderen Banken ist unser durchlässiges System, bei uns findet sich alles unter einem Dach, mit dem Ziel, abteilungsübergreifend zu arbeiten. Das Hauptaugenmerk liegt bei uns auf den Produkten und Lösungen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Als ich 1997 bei der ABN AMRO Bank begann, kehrte ich gerade aus meiner Karenzzeit zurück. Dank der Firmenphilosophie und der Hilfe meines Mannes, der die Vaterrolle gerne und voll übernahm, konnte ich Beruf und Familie gut managen. Mein Mann ist stolz auf mich und unterstützt mich in meinen Bestrebungen, sonst ginge es nicht. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Da die Abteilung im Unternehmen erst seit sechs Monaten in dieser Form existiert, stellt dies eine neue Herausforderung für mich dar. Mein Ziel ist es, das Team zum Erfolg zu führen. Mir ist bewußt, daß wir unter die Lupe genommen werden, und ich bin überzeugt davon, daß wir es schaffen.

✶ Daxenbichler Erich

● Zur Person

Beruf: Baumeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Erich Daxenbichler Baumeister GmbH., 6236 Alpbach 542. Geboren - Datum, Ort: 7. Mai 1956, Uderns im Zillertal. Familienstand: Verheiratet mit Elfrieda. Kinder: Stefanie (1980) und Daniel (1983). Eltern: Rosa und Franz. Hobbies: Natur, Weiterbildung, Wandern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs in einer Zillertaler Bauernfamilie auf, weshalb die Verbundenheit zur Natur stets eine große Rolle in meinem Leben spielte. Nach dem Abschluß meiner Lehre als Bautechnischer Zeichner im Jahre 1975, dem Bau eines Eigenheims und meiner Heirat im Jahre 1980 war ich bald darauf auf Werkvertragsbasis in Zusammenarbeit mit einem Baumeister tätig. Über den zweiten Bildungsweg erwarb ich 1996 die Baumeisterkonzession und machte mich danach mit meinem eigenen Unternehmen, der Erich Daxenbichler Baumeister GmbH, in Alpbach selbständig. Seit 1999 fungiere ich zudem als allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger. Ich bin auch mittlerweile bereits in der zweiten Periode im Gemeinderat Alpbach tätig und leite den Überprüfungsausschuß.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß der durch mich geschaffene Wert Bestand hat und geschätzt wird. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Das bereits in der Kindheit geprägte Charakterbild war ausschlaggebend für meinen Erfolg, ebenso der Rückhalt und

die positive Auseinandersetzung mit meinen Geschwistern. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich bin generell ein sehr optimistischer Mensch. Stolpersteine sind für mich die Würze des Alltags und bewirken letztendlich stets etwas Positives. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Es war ein langer Weg bis zu jenem - noch nicht lange zurückliegenden - Zeitpunkt, ab dem ich mich erfolgreich fühlte. Obwohl ich in jungen Jahren teils auch schlecht beraten wurde, bin ich generell ein Mensch, für den gilt: „Wer A sagt, muß auch B sagen." In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Meine erfolgreichsten Entscheidungen waren jene für die berufliche Selbständigkeit und für mein politisches Engagement. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Originalität ist auf jeden Fall besser - man muß zu seinen Schwächen stehen, ab und zu den Mut zur Lücke haben und mit Demut sein Können preisgeben. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich selbst war sozusagen der Motor für meinen beruflichen Lebensweg. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Bis zum Jahre 1900 gab es ausschließlich von Architekten erstellte Häuser. Es war üblich, dem Architekten die gesamte Planung zu überlassen. Mein Ziel ist, dem Bauherren die Bedeutung und Wertigkeit einer ordentlich kontrollierten Bauausführung mit begleitender Baufinanzierung nahezubringen. Leider herrscht teilweise nur wenig Harmonie zwischen Architekten und Baumeistern. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Mich selbst zu beurteilen wäre überheblich, daher möchte ich die Beurteilung meiner Person meinem Umfeld überlassen. Wenn ich mich jedoch selbst nicht als positiv empfinden würde, wäre ich nicht zufrieden, und ich bin ein zufriedener Mensch. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Meine Mitarbeiter spielen eine gravierende Rolle. Obwohl ich dazu neige, einen Großteil meiner beruflichen Aufgaben selbst bewältigen zu wollen, mußte auch ich lernen, zu delegieren und Aufgaben abzugeben. Speziell die älteren Mitarbeiter können sich durch die politischen Rahmenbedingungen nur schlecht in der Marktpolitik positionieren. Ich bin der Meinung, daß auch ältere Mitarbeiter aufgrund ihrer Erfahrung im Arbeitsmarkt sehr wichtig sind, da junge Mitarbeiter nicht von Anfang an das nötige Know-how besitzen können. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Vielseitigkeit ist eine gravierende Stärke meines Unternehmens. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die Trennung dieser beiden Bereiche mußte ich erst lernen. Früher war Wochenendarbeit normal für mich, bis ich eines Tages erkannte, daß es wichtig ist, auch Zeit für mich selbst zu nehmen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Positives Denken halte ich für immens wichtig, ebenso, sich positive Beispiele zu nehmen. Ihr Lebensmotto? Gesundheit und Zufriedenheit, gepaart mit einem gesunden sozialen Streben.

✱ Dehchamani Dadbeh Dr. med. univ. et. med. dent.

● Zur Person

Beruf: Facharzt für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde; Facharzt für Mund-, Kiefer und Gesichtschirurgie. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Praxis Dr. Dadbeh Dehchamani, 8010 Graz, Jakominiplatz 14. Geboren - Datum, Ort: 13. Oktober 1964, Teheran/Iran. Familienstand: Verheiratet mit Petra. Kinder: Anna-Kimia (1999) und Paul-Kian (2001). Eltern: Masoumeh und Manoochehr. Mitgliedschaften: Österreichische Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde. Hobbies: Tennis, Schwimmen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Oberarzt an der Abteilung für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie des Landeskrankenhauses Graz.

● Karriere

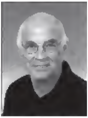
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Elternhaus war für mich von großer Bedeutung. Meine Mutter gab mir Geborgenheit und Liebe, mein Vater bestärkte mich in meinem Selbstvertrauen. Ich stamme aus Teheran und kam 1980, ermuntert von einem meiner Cousins, nach Österreich. Aufgrund der politischen Situation in meinem Heimatland Iran sahen meine Eltern in Europa für mich bessere Zukunftsaussichten. Ich besuchte dann in Graz sogleich das Bundesoberstufenrealgymnasium Hasnerplatz, zunächst ohne über Deutschkenntnisse zu verfügen. Nach meiner Matura im Jahre 1984 begann ich nach anfänglichen Zulassungsschwierigkeiten aufgrund meiner Herkunft mit dem Medizinstudium an der Karl-Franzens-Universität Graz. Nebenbei arbeitete ich als Zeitungskolporteur und Schlachthausarbeiter, um mein Studium und meinen Lebensunterhalt zu finanzieren. Nach meiner Promotion im Jahre 1994 absolvierte ich meinen Turnus, und 1998 nahm ich meine Tätigkeit als Allgemeinmediziner auf. Überdies arbeitete ich von 1998 bis 2002 als Notarzt am LKH Fürstenfeld. Besonders interessierte mich das Fachgebiet der Gesichtschirurgie, wofür in Österreich jedoch eine abgeschlossene Ausbildung zum Facharzt für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde erforderlich ist. Im Laufe dieser Ausbildung entdeckte ich mein Interesse an dieser Tätigkeit. Aus diesem Grund eröffnete ich 2002, nach Abschluß meiner Ausbildung, meine Zahnarztpraxis in Graz. Nahezu zur gleichen Zeit erhielt ich eine Stelle als Gesichtschirurg an der Abteilung für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie des LKH Graz, wo ich mittlerweile als Oberarzt fungiere.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich lasse jeden Abend den vergangenen Tag Revue passieren. Wenn ich dabei zur Feststellung gelange, alles ordnungsgemäß erledigt zu haben, bin ich zufrieden. Erfolg bedeutet weiters für mich, daß meine Kinder auf mich und auf meine Herkunft stolz sind. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin ein Perfektionist. Wenn ich erkennen muß, daß ich etwas besser erledigen hätte können, dann kann ich mich nicht erfolgreich fühlen. Ich stelle hohe Ansprüche an meine eigene Arbeitsleistung und erwarte auch beste Leistungen von meinen Mitarbeitern. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe nie an mir selbst gezweifelt und auch nie aufgegeben. Mein Erfolg ist aber auch auf das nötige Quentchen Glück zurückzuführen. So hatte ich das Glück, daß unmittelbar nach Abschluß meiner Ausbildung zum Facharzt für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde 2002 eine Stelle als Gesichtschirurg im LKH Graz vakant war. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich erhielt von meinen Eltern nicht nur mentale Unterstützung. Meine Mutter arbeitete während meiner Schulzeit in Graz, um mir finanziell unter die Arme zu greifen. Bei meiner medizinischen Ausbildung unterstützte mich vor allem Univ.-Prof. Dr. Anton Sadjak, der zum damaligen Zeitpunkt einen Lehrstuhl an der Medizinischen Fakultät in Graz innehatte. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Zahnärzte haben die Möglichkeit, den Patienten die unbegründete Angst vor einer Zahnbehandlung zu nehmen. Eine entsprechende vorherige Aufklärung des Patienten trägt schon dazu bei, die tief in seiner Seele verwurzelten Ängste zu verringern. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Eine wichtige Voraussetzung ist Freude an der Arbeit. Wer in einem medizinischen Betrieb tätig sein will, muß auch über ein gepflegtes Äußeres verfügen. Wie

motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich schaffe ein Arbeitsumfeld, das meiner Meinung nach einzigartig ist. Ich vermittle in meiner Praxis den Mitarbeitern, aber auch den Patienten, daß sie sich nicht in einer Zahnarztordination befinden, sondern versuche durch eine entsprechende Ausstattung eine Wohnzimmeratmosphäre zu schaffen. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich versuche stets fair zu agieren und würde mich nie über einen Kollegen abfällig äußern. Dies ist umgekehrt jedoch leider nicht bei allen Kollegen der Fall. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche gelingt mir gut. Überdies arbeitet meine Frau einen Tag in der Woche in meiner Zahnarztpraxis. Sie führt die Buchhaltung und vereinbart die Patiententermine. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich wollte unbedingt eine eigene Ordination errichten, obwohl mir davon abgeraten wurde. Ich entschied mich trotzdem für diesen Weg, und der Erfolg gibt mir auch recht. Ich rate daher jedem, auf seine innere Stimme zu hören und seinen geplanten Weg beharrlich zu verfolgen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte meinen Kindern eine gute Ausbildung ermöglichen. Ich werde sie unterstützen, aber nicht verwöhnen, da ich meinen Kindern vermitteln möchte, daß nicht alles selbstverständlich ist. Ihr Lebensmotto? Ein Rückschlag gehört zum Leben. Nicht aufgeben, sondern immer weitermachen.

✱ Denes Stefan Ing.



● Zur Person

Funktion: Selbständiger Unternehmensberater. Geboren - Datum, Ort: 10. Mai 1932, Budapest. Familienstand: Verheiratet mit Roswitha. Kinder: Christian (1959), Beate (1963) und Mag. Daniela (1969). Eltern: Margit und Janos. Hobbies: Radfahren, Skaten, Langlaufen, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1950 an einem evangelischen Gymnasium in Budapest und studierte anschließend bis 1954 Maschinenbau an der Technischen Universität Miskolc. Nach Abschluß des Studiums war ich in der Schloßfabrik Elzett in Budapest beschäftigt, ehe ich 1956 im Zuge der ungarischen Revolution nach Österreich emigrierte. Hier erhielt ich eine Stelle im Hüttenwerk Donawitz, dann lernte ich meine Frau kennen, deren Vater einen Elektrohandel in Leoben führte. In weiterer Folge stieg ich in diese Firma ein und war dort bis 1990 tätig, zuletzt auch als gewerberechtlicher Geschäftsführer mit 31 Mitarbeitern. Zwischenzeitlich hatte ich in Leoben bereits Mitte der sechziger Jahre eine Ausbildung zum Bilanzbuchhalter absolviert, wodurch es mir gelang, als Vortragender in der Erwachsenenbildung Fuß zu fassen. Durch meine Tätigkeit im Elektrohandel hatte ich außerdem Kontakt zu Managern und Prokuristen der führenden Industriefirmen in diesem Bereich und konnte von ihnen auf kaufmännischem Gebiet sehr viel dazulernen. Da keines unserer Kinder das Geschäft übernehmen wollte, verkauften wir es 1990. Zu dieser Zeit lernte ich Herrn Langthaler kennen, der mit seiner Firma LCI Engineering eine Verbindung zwischen Automobilindustrie und Zulieferanten, speziell im Bereich Qualitäts- und Projektmanagement, herstellte. Für dieses Wiener Unternehmen war ich dann als Prokurist und Unternehmensberater tätig, betreute aufgrund meiner Herkunft und Sprachkenntnisse die ungarischen Standorte und war für strategische Planung, Finanzen und Controlling für 20 Standorte in acht Ländern zuständig. In weiterer Folge betreute ich als selbständiger Unternehmensberater neben LCI noch einige andere Firmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Auf eine einfache Formel gebracht: Ziele haben, planen, entscheiden, realisieren und kontrollieren! Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich war immer ehrgeizig und wollte in meinem Leben etwas erreichen. In meiner Frau, die ebenfalls ehrgeizig ist, fand ich eine kongeniale Ergänzung - wir waren ein gutes Team, das sich gegenseitig beflügelte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ehrgeiz, positives Denken, Verläßlichkeit und Loyalität sind Grundvoraussetzungen, um beruflich erfolgreich zu sein. Dann heißt es „Lernen unlimited" - ständige Weiterbildung ist ein maßgeblicher Erfolgsfaktor. Ich mußte bei LCI beispielsweise den für mich neuen Bereich der Qualitätssicherung von Grund auf erlernen. In weiterer Folge ist die durchgängig hohe Qualität der erbrachten Leistungen von entscheidender Bedeutung. Man muß auch ständig für neue Märkte, Ideen und Visionen offen sein. Nicht zuletzt möchte ich festhalten, daß ich ohne die Hilfe und Unterstützung meiner Frau niemals so weit gekommen wäre. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich empfand mich schon bei meinem Eintritt ins Berufsleben bei der Schloßfabrik in Budapest als erfolgreich. Ich hatte von der Möglichkeit gelesen, Metalle auch zu kleben, also machten wir in der Firma auf meine Anregung hin Versuche und mechanische Zerreißproben, die sehr erfolgreich verliefen, und so wurde diese neue Technik letztlich auf meine Initiative dort eingeführt. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Eine der wichtigsten Entscheidungen meines Lebens war, mein Heimatland Ungarn damals zu verlassen, weil es dort nicht möglich war, so zu leben, wie ich mir das vorstellte. Die Zeit der Diktatur war für mich ein sehr schlimmer Lebensabschnitt. Die zweite wichtige Entscheidung war, meine Frau zu heiraten. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Da gab es einige wichtige und prägende Persönlichkeiten, beispielsweise meinen Klassenvorstand am Gymnasium, der uns acht Jahre lang in Mathematik und Physik unterrichtete. Auch mein Vater war prägend, weil er ein Weltbürger war und mir zeigte, wo es lang geht. Später, im Rahmen meiner Tätigkeit im Elektrohandel, waren es die führenden Persönlichkeiten großer Konzerne wie Philips oder Siemens, von denen ich unheimlich viel lernen konnte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erfahre sehr viel Anerkennung von Herrn Langthaler von LCI, mit dem mich eine innige Freundschaft verbindet. Auch aus der Familie und meinem persönlichen Umfeld verspüre ich Hochachtung, Wertschätzung und Anerkennung. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das funktionierte eigentlich immer klaglos, weil meine Frau und ich nur das Wort „wir" gebrauchen. Ohne „wir" geht es nicht. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Neben der Bereitschaft zu lebenslangem Lernen sollten junge Leute teamfähig sein, ergebnisorientiert handeln und die Fähigkeit entwickeln, Entscheidungen aus dem Bauch zu treffen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte durch vernetztes Denken neue Produkte entwickeln. Ich habe beispielsweise noch die Vision, mit meiner Tochter Daniela eine Firma zu gründen. Ihr Lebensmotto? Geben und nehmen!

✱ Deutschmann Wolfgang Dipl.-Ing. MBA

● Zur Person

Beruf: Medizintechniker. Funktion: Vertriebsleiter Österreich, Cardiac Rhythm Disease Management. Tätig bei: Medtronic Österreich GmbH., 1200 Wien, Handelskai 94-96, Millenniumtower. Geboren - Datum, Ort: 10. September 1970, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Sonja. Hobbies: Laufen, Schifahren, Bergtouren, Fitneßcenter, Reisen, Literatur, Musik.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? In der Volksschule wurde mein Interesse für Mathematik geweckt, sodaß ich mir in weiterer Folge auf meinem technischen Ausbildungsweg leichter tat. Nach dem Akademischen Gymnasium absolvierte ich zuerst meinen Präsenzdienst beim Österreichischen Bundesheer und anschließend das Studium der technischen Physik an der TU Wien. Ich wollte kein verschraubter Techniker werden, deshalb schloß ich berufsbegleitend zwei Semester eines Aufbaustudiums für Betriebs-, Rechts- und Wirtschaftswissenschaften an. In dieser Phase stieß ich auf eine Gruppe Gleichgesinnter, mit denen ich heute noch in Kontakt stehe. Praktische Erfahrung sammelte ich in der Studienzeit bei der Chemosan Union AG und dem Software Daten Service. Mein Berufseinstieg erfolgte im April 1996 in die Medtronic Österreich GmbH als Gebietsleiter im Tachyarrhythmie-Management. Der Medizintechnikbereich interessierte mich sehr, und es gelang mir, in diesem Unternehmen Karriere zu machen. Im Jahr 2000 wurde ich Key Account Manager, 2005 Sales Manager Ost und zuletzt Vertriebsleiter Österreich. Gleichzeitig sorgte ich für meine Weiterbildung und absolvierte an der Donauuniversität Krems den Master of Business Administration in Medizintechnik-Management/Pharmamanagement.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Um Erfolg zu verspüren, muß ich erkennen, daß anderen mit meiner Tätigkeit geholfen wird. Wenn dies gelingt, bin ich glücklich und zufrieden. Sehen Sie sich erfolgreich? Ich sehe mich auf einem erfolgreichen Weg. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich versuche immer, mehr zu leisten als erwartet wird, bin strebsam, genau und denke sehr strukturiert. Meinem Umfeld gegenüber bin ich loyal, treu und kommunikativ. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich begegne Herausforderungen mit Engagement. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein ehemaliger Vorgesetzter im Unternehmen, Dr. Berger, war quasi ein Mentor für mich. Er beeindruckte mich nicht nur aus beruflicher Sicht, er vermittelte mir auch menschlich sehr viel. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Man muß einen Menschen kennen, um ihn anzuerkennen. Für mich ist Wertschätzung von großer Bedeutung. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Der Kostendruck in den Spitälern wird immer größer und überträgt sich daher auf unsere Branche. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Bewerber werden sorgfältig, auf das Anforderungsprofil hin ausgerichtet, getestet. Das Unternehmen möchte möglichst den eigenen Mitarbeitern Entwicklungsmöglichkeiten bieten. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich interessiere mich, wie es meinen Mitarbeitern geht und stelle dafür Zeit zur Verfügung, alles weitere ergibt sich in persönlichen Gesprächen. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich glaube, als zielstrebig, erfolgreich, ehrlich, lustig und lebensfroh gesehen zu werden. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Der Markennamen Medtronic bürgt für Qualität und Qualitätsmanagement. Alle sechs Sekunden - überall auf dieser Welt - retten oder verlängern unsere Therapien ein Menschenleben. Jedes Jahr profitieren 2,5 Millionen Patienten von innovativer Medtronic-Technologie, die essentielle Hilfe bei chronischen Erkrankungen bietet. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Fortbildung wird im Unternehmen stark gefördert und wirkt vielfach motivierend. Sie fließt laufend in unsere Tätigkeit ein und findet intern, aber auch extern statt. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich achte auf ein gesundes Gleichgewicht der Work-Life-Balance und auf Chancen der beruflichen Weiterentwicklung.

✶ Dewitte Michael

Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Osterfestspiele (Salzburg) GmbH., 5020 Salzburg, Getreidegasse 31/3. Geboren - Datum, Ort: 27. September 1966, Brügge/Belgien. Familienstand: Verheiratet mit Yvette Mavar. Eltern: Robrecht Dewitte und Alice Dens. Mitgliedschaften: Consularisches Corps Salzburg, Rotary Club. Hobbies: Lesen, Kinematographie. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Honorar-Konsul von Belgien in Salzburg, Direktor des Eliette und Herbert von Karajan Instituts.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Jahre 1984 maturierte ich am Sint Lodewijkscollege in Brügge und absolvierte in der Folge eine Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Generale Bank Belgien. Bis 1989 war ich in Bankwesen tätig, dann übernahm ich die Funktion des Leiters der Kartenbüros der Flämischen Oper, und 1991 wurde ich Orchester-Disponent an der Koninklijke Muntschouwburg in Brüssel. Von 1991 bis 1995 wirkte ich bereits bei den Salzburger Festspielen als Mitarbeiter des Direktoriums und als Konzertreferent. Für ein ganzes Jahr wechselte ich dann zu den Städtischen Bühnen in Frankfurt am Main. 1996 wurde ich zum persönlichen Assistenten des künstlerischen Leiters der Berliner Philharmoniker, Claudio Abbado, bestellt. Parallel zu dieser Tätigkeit übernahm ich 1997 die Funktion des Geschäftsführers der Osterfestspiele (Salzburg) GmbH. Seit dem Jahre 2005 erweist sich für mich zusätzlich die ehrenhafte Aufgabe, das Herbert von Karajan Zentrum in Wien zu führen. Einige Teile des Wiener Archivs wurden kürzlich nach Salzburg transferiert und befinden sich im Eliette und Herbert von Karajan Institut in der Getreidegasse. Die Ernennung in das Amt des Honorarkonsuls für Belgien in Salzburg 2006 bedeutete für mich eine große Anerkennung. Die zwei wichtigsten Faktoren, die meinen beruflichen Werdegang positiv prägten, waren einerseits eine inspirierende familiäre Situation mit sehr viel Bezug zur Musik und Kunst - meine Eltern organisieren mit sehr viel persönlichem Engagement seit 1960 das Flandern-Festival im flämischen Brügge - und andererseits meine bankkaufmännische Ausbildung.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich das Gefühl von persönlicher Ausgeglichenheit und Zufriedenheit mit dem, was ich bislang geschafft habe. Es gehört dazu, sich sozial richtig zu positionieren bzw. ein gutes soziales Umfeld zu gewinnen. Eine gewisse Neugier zu entwickeln und ambitioniert zu bleiben hilft mir, auf meinem Weg voranzukommen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Eindeutig meine Familie. Ich wuchs mit meinen drei Geschwistern in einer Atmosphäre der Geborgenheit auf. Es gab sehr viele Impulse seitens unserer Eltern, die uns Liebe zur Musik und Verständnis der

Kunst lehrten. Wir erlebten eine großzügige Erziehung, die uns gewisse Freiheit schenkte und zugleich zur persönlichen Disziplin führte. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Die neuen Aufgaben betrachte ich als Herausforderungen, die ich positiv aufnehme und denen ich mit sehr viel Ruhe begegne. Alle wichtigen Entscheidungen treffe ich mit einer überlegten Distanz, wenn ich mich mit dem Sinn und mit der Richtigkeit der Lösung identifizieren kann. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Das positiv bewältigte erste Jahr als Geschäftsführer bei den Osterfestspielen erwies sich als Bestätigung meiner Bemühungen. Eine enge Zusammenarbeit mit den Berliner Philharmonikern schuf eine Basis für neue Projekte. Wir wollen eine Orchesterakademie gründen, die anläßlich der Osterfestspiele 2008 realisiert wird. Die Akademie soll hochbegabten jungen Musikern Gelegenheit zur Ausbildung bieten. Das Projekt wird von Sir Simon Rattle, dem Chefdirigenten der Berliner Philharmoniker, geleitet. Die Kosten von jährlich rund 50 000 bis 75 000 Euro werden durch Sponsoren aufgebracht. Für die Studenten sind die Meisterkurse unentgeltlich. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität ist für mich eindeutig von größerer Bedeutung, speziell in Fragen der Kunst. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Die zwei interessantesten Persönlichkeiten, mit denen ich zusammenarbeitete, waren Gérard Mortier und Claudio Abbado. Die Anerkennung, die ich erfahren habe, waren Motivation und Dankbarkeit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Man kann politisch mit Kultur schwer punkten, daher mussen die Kulturinstitutionen sehr hart kämpfen, um zu überleben. Somit werden auch die Verhandlungen über die Finanzierung von kulturellen Veranstaltungen immer schwieriger. Es scheint ein ewiges Problem zu sein. Wir sind jedoch aufgrund von positiv verlaufenden Verhandlungen mit Stadt und Land Salzburg optimistisch. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine sehr wichtige Rolle bei der Realisierung der laufenden Projekte. Wir sind ein kleines Team, das verschiedene kulturelle Projekte langfristig planen muß. So z.B. planen wir jetzt schon für 2012. Wir stehen in Konkurrenz mit Institutionen wie der Wiener Staatsoper oder der Metropolitan Opera in New York, welche die Künstler sehr lange vorausbuchen. Damit wir den Qualitätserwartungen unseres anspruchsvollen Publikums standhalten können, mussen wir mindestens fünf Jahre vorausdenken. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Tradition der Osterfestspiele wurde 1967 von Herbert von Karajan begründet. Weitere wichtige Voraussetzungen für die niveauvolle Aufführung der Konzerte und Opern stellen die großzügige Bühne des Festspielhauses und eine langjährige ausgezeichnete Zusammenarbeit mit dem Orchester der Berliner Philharmoniker dar. Es gelang uns heuer, durch unterschiedliche Workshops und Veranstaltungen über 1 800 jugendliche Salzburger zu einem kreativen Austausch zu gewinnen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Zunächst will ich die Osterfestspiele zu ihrem 50. Jubilaum im Jahr 2 017 erfolgreich leiten und diese wundervolle Institution weiter festigen. **Ihr Lebensmotto?** In einem alten flämischen Gedicht fragt die Tochter den König, ob sie weggehen darf. Die Antwort lautet: „Es ist egal, wohin Du gehst, solange Du Deine Krone würdig und gerade trägst!"

✱ Deyer Alfred

● Zur Person

Beruf: Einzelhandelskaufmann. Funktion: Inhaber, Geschäftsführer. Tätig bei: Deyer & Partner OEG, Café-Restaurant Stadthalle, 2460 Bruck an der Leitha, Leithagürtel 25. Geboren - Datum, Ort: 16. Mai 1959, Hainburg/Donau. Familienstand: Verheiratet mit Helga. Kinder: Sandra (1983). Hobbies: Radfahren, Fischen, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte bei der Firma Julius Meinl eine dreijährige Lehre zum Einzelhandelskaufmann und bestand die Abschlußprüfung mit Auszeichnung. Nach dem Präsenzdienst ging ich nach Wien und arbeitete mich in verschiedenen Meinl-Filialen vom Stellvertreter bis zum Filialleiter hoch. 1976 wurde ich in den Betriebsrat gewählt, parallel dazu absolvierte ich erfolgreich Gewerkschaftsschule und Sozialakademie. Neben meiner Funktion als Betriebsrat, wo ich für über 5 000 Beschäftigte zuständig war, wurde mir schließlich die Führung des Großhandels von Julius Meinl übertragen. Die nächste wichtige Karrierestation war die Leitung des Logistikzentrums in Inzersdorf, wo ich auch Betriebsratsvorsitzender war. In weiterer Folge wurde ich von Wirtschafts- und Arbeiterkammer nominiert, im Rahmen der EU als Delegierter in Vertretung der Arbeitnehmer Österreichs Verhandlungen im Ausland zu führen. Als 1999/2000 das Unternehmen Julius Meinl fast zur Gänze verkauft wurde, hätte ich natürlich auf eine Weiterbeschäftigung pochen können, da ich als Betriebsrat unkündbar war. Ich wollte jedoch kein böses Blut erzeugen, einigte mich mit der Geschäftsführung bezüglich der Konditionen meines Ausscheidens aus dem Unternehmen und hätte aufgrund meiner Ausbildung und Betriebsratsaktivitäten meine Karriere bei der Arbeiterkammer oder bei der Gewerkschaft fortsetzen können. Leider setzten mich ein Bandscheibenvorfall und ein Wirbelbruch fast zwei Jahre außer Gefecht, und ich hatte genügend Zeit, um meine berufliche Zukunft zu planen. Ich entschied mich für eine neue Laufbahn in Form der beruflichen Selbständigkeit und gründete 2003 mit meinem Geschäftspartner Ernst Halter die Deyer & Partner OEG. Mit diesem Unternehmen haben wir Gewerbeberechtigungen für Veranstaltungsmanagement, Gastronomie, Technikverleih und Adreßvermittlung. Zur Zeit leite ich mit meiner Firma das Café-Restaurant Stadthalle in Bruck an der Leitha. Der vorige Pächter wollte sich nämlich aus der Gastronomie zurückziehen, ich hatte einige Ideen für das Lokal, und schließlich erhielt ich von der Gemeinde einen Pachtvertrag. Zusätzlich absolvierte ich am WIFI eine Ausbildung im Beruf Koch/Kellner mit Diplomabschluß.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das Umsetzen und Erreichen von Zielen ist mein persönlicher Erfolg - er bringt immer eine Stärkung des Selbstbewußtseins mit sich. Ansehen und Anerkennung für meine Leistungen sind mir wesentlich wichtiger als Geld und Reichtum. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich kann für mich sagen, daß ich meine Ziele im großen und ganzen erreichen konnte. Daher sehe ich mich auch als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wenn ich mir etwas vornehme, versuche ich auch, dieses Ziel mit aller Kraft zu erreichen. Ich habe immer ein Ziel vor Augen - ohne Plan und Ziel wird man schwerlich zum Erfolg kommen. Als positiv eingestellter Mensch glaube ich an mich und meine Ideen. So war es auch beim Café-Restaurant Stadthalle. Die Gastronomiebranche macht mir großen Spaß, man hat mit sehr vielen Menschen zu tun, und es ist sehr abwechslungsreich. Ein ganz wichtiger Erfolgsfaktor ist die Familie, die ich in all meine beruflichen Entscheidungen einbinde. Ohne Einverständnis und Rückhalt der Familie läuft gar nichts, das gesamte private Umfeld muß einfach stimmen. Wenn Freunde und Familie auf meiner Seite sind, kann ich frei und unbelastet an der Umsetzung meiner beruflichen Ziele arbeiten. **In welcher Situation haben**

Sie erfolgreich entschieden? Es war keine einfache Entscheidung, mich mit Mitte vierzig beruflich neu zu orientieren und mich selbständig zu machen, aber aus heutiger Sicht absolut richtig. Nach 26 Jahren ununterbrochener Beschäftigung bei der Firma Meinl und als Betriebsrat wird man auch ein wenig betriebsblind, die Gründung einer eigenen Firma war der richtige Schritt zur richtigen Zeit. Ich habe gewagt, und es läuft absolut positiv. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Geschäftspartner Ernst Halter, mit dem ich dieses Unternehmen führe, war und ist sicher jener Mensch, der mich in der Selbständigkeit am meisten prägte. Wir bilden ein zusammengeschweißtes Team und treffen alle Entscheidungen gemeinsam. Ist einer von uns beiden nicht da, kann der andere alleine entscheiden - und zwar ohne Konsequenzen oder Unstimmigkeiten im Falle einer Fehlentscheidung. Wir sind ein perfektes Team, in dem sich Herr Halter vorwiegend um das Service und die Gästebetreuung kümmert, und ich eher im Hintergrund im Bereich der Organisation und des Veranstaltungsmanagements arbeite. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ohne Mitarbeiter kann ich nicht existieren - ein gutes Team ist das A und O eines erfolgreichen Unternehmens. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich schaue mir Schulzeugnisse zwar an, sie sind aber nicht das entscheidende Kriterium. Ich bin der Meinung, daß auch jemand mit schlechteren Schulnoten ein guter Mitarbeiter werden kann, wenn er Interesse, Einsatzfreude und Lernbereitschaft mitbringt. Daher bevorzuge ich Mitarbeiter die lernwillig und „formbar" sind. Vor allem bei älteren Personen ist es ein wenig schwierig, einen Konsens zu finden, da diese eine alteingesessene Linie verfolgen und die Bereitschaft, etwas „Neues" zu probieren, eher mit viel Überwindung verbunden ist. Flexibilität muß jedoch in jedem Fall gegeben sein! Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich bin kein Chef, der herumschreit und mit der Peitsche knallt. Ein gutes Betriebsklima, höfliche Umgangsformen und gegenseitiger Respekt sind mir sehr wichtig. Sollten Probleme auftauchen, spreche ich mit dem betreffenden Mitarbeiter sofort darüber und versuche, die Sache zu bereinigen und auszudiskutieren. Damit bin ich bisher sehr gut gefahren. Schon bei der Firma Meinl bildete ich zahlreiche Lehrlinge aus, viele haben eine schöne Karriere gemacht und stehen noch heute in Kontakt mit mir. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Neben dem normalen Restaurantbetrieb haben wir uns auf Veranstaltungen spezialisiert. Wir verfügen über zwei große Veranstaltungssäle, die wir entweder für Bewirtung oder mit Theaterbestuhlung ausstatten können. Dazu kommen noch ein Gastraum im Restaurantbereich sowie ein Extrazimmer. Die Räumlichkeiten können für Privat- und Firmenfeiern gemietet werden, außerdem veranstalten wir selbst regelmäßig Events - von Themenabenden über Konzerte bis hin zu Ritteressen. Auch die Organisation und Durchführung von Veranstaltungen außer Haus gehören zu unseren Aktivitäten. Unser großer, ruhig gelegener Gastgarten bietet Platz für bis zu 120 Personen, wo im Sommer die Gäste selbst grillen und zu einem Fixpreis soviel essen können, wie sie wollen. All das erfordert natürlich perfekte Organisation, und das ist ebenso eine unserer großen Stärken wie das ständige Bemühen um die Zufriedenheit der Gäste und das Eingehen auf ihre Wünsche. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Unsere Tochter ist bereits erwachsen und lebt ihr eigenes Leben. Sie und ihr Freund helfen auch fallweise im Betrieb aus, wenn Not am Mann ist und sind daher eine wichtige Stütze in meinem Leben. Ohne deren Hilfe wäre manches nicht machbar. Da meine Frau sehr tolerant, verständnisvoll und hilfsbereit ist, gibt es diesbezüglich keine Probleme. Sie ist sozusagen meine Perle. Die Familie steht für mich an erster Stelle - ist jemand krank oder braucht meine Hilfe, bin ich sofort zur Stelle. Nur miteinander sind wir stark. Auch mein Vater ist eine wahnsinnig wichtige Stütze. Seit Übernahme des Lokals haben wir sehr viel renoviert und umgebaut. Er stand uns dabei immer hilfreich zur Seite. Ihm gilt ganz besonderer Dank. In diesem Atemzug ist es mir ein Bedürfnis, auch noch die Familie Nemeth Josef und Margarethe (Onkel und Tante) zu erwähnen, welche mich seit Anbeginn meiner Selbständigkeit tatkräftig und selbstlos unterstützen. Ich bin wahnsinnig stolz darauf, so eine Familie an meiner Seite zu haben. Es gibt noch einige Freunde und Gönner, ohne die wir nicht dort wären, wo wir jetzt sind. Auch ihnen gebührt unser Dank. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Lebt euer Leben, aber bleibt dabei am Teppich. Seid freundlich, ehrlich und offen, setzt euch Ziele und verfolgt sie konsequent. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Renovierung und Umgestaltung des Lokals sind nahezu abgeschlossen, für das Jahr 2008 steht noch die Neugestaltung der Gasträume auf dem Plan. Dann sind alle Investitionen getätigt, und wir können hoffentlich beginnen, Geld zu verdienen. Ich bin sehr stolz darauf, keine Schulden zu haben. Alle Umbauarbeiten wurden aus dem erzielten Gewinn und dem uns laut Pachtvertrag jährlich zustehenden Instandhaltungsbudget seitens der Stadtgemeinde Bruck/Leitha finanziert. Ihr Lebensmotto? Einmal öfter aufstehen als man hinfällt.

✶ Dierkes Volker

● Zur Person

Beruf: Bildhauer, Maler. Funktion: Freischaffender Künstler. Geboren - Datum, Ort: 7. Januar 1942, Mannheim. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Gabriela Ribow. Kinder: Undine (1965). Schöpferische Akte: Verschiedene Werke der Bildhauerei und Malerei, öffentliche Arbeiten: Farbige Wolken, MZ Berlin (Schule), Kleine Welle, TU Berlin, Kopf, Landesmuseum Wiesbaden; Brunnen, Bad Salzuflen; Kopfspaziergang, LBB Berlin; Wandbild, Sparkasse Berlin; Panorama in Taufern (Sand in Taufern, Italien), Denkmal einer Stadtsanierung, Berlin-Kreuzberg (Grabstein für ein Haus). Hobbies: Alle Dinge, die schön sind.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abitur in Mannheim besuchte ich von 1959 bis 1961 die Freie Kunstakademie Mannheim und begann 1961 mit dem Studium an der Hochschule für Bildende Künste Berlin. Ich studierte zwei Semester an der Kunsthochschule Wien und an der Sommerakademie Salzburg. 1968 verließ ich als Meisterschüler Paul Dierkes (mein Onkel) die Hochschule und begann 1969 freiberuflich als Bildhauer tätig zu sein. Bereits ein Jahr später hatte ich meine erste Ausstellung bei der legendären „Künstlermutter" Herta Fiedler (Kulturszene Berlin-Kreuzberg). 1971 war ich Mitbegründer der Gruppe „Plastik 7", einem Zusammenschluß der 21 wichtigsten Bildhauer Berlins. Anlaß war die Neugründung der Freien Berliner Kunstausstellung, wo ich bis 1981 ausstellte. Es folgten diverse Gruppen- und Einzelausstellungen. 1989 übersiedelte ich nach Katalonien/Spanien, wo ich elf Jahre als Künstler lebte und arbeitete. Ich gab das Atelier in Berlin nie auf, sondern kehrte zwischendurch immer wieder zurück. Spanien hatte großen Einfluß auf mein Schaffen. Ich fand zur Malerei und entdeckte das Material Alabaster für mich. Bis dahin hatte ich mit Granit, Sandstein und Muschelkalk gearbeitet. Nach dem Scheitern meiner Ehe verließ ich im Jahr 2000 Spanien und kehrte nach Berlin zurück. Ich lernte die Künstlerkollegin Gabriela Ribow kennen, meine heutige Lebenspartnerin. Seit 2003 arbeiten wir zusammen im Atelierhaus Dierkes

und Gabriele R. und stellen auch zusammen aus. Die erste gemeinsame Ausstellung war „Duale Welt" in der Galerie Hulsch in Berlin, die nächste größere findet im Rathaus Ingelheim statt. Geplant ist des weiteren eine Ausstellung in Lenne (Sauerland). Außerdem arbeite ich eng mit der Asisi Factory zusammen, wo ich für die skulpturale Ausgestaltung der größten Panoramabilder der Welt mit historischem Hintergrund zuständig bin (in Leipzig: Rom, Kopf von Konstantin; in Dresden: historische Figuren um die Hofkirche am Schloß).

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meiner Arbeit in Ruhe, ohne Ablenkung durch unnötige Grübeleien nachgehen zu können. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich erachte mich als erfolgreich in der Hinsicht, in meiner Arbeit gefestigt zu sein. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend war mein Durchhaltevermögen. Ich verfolgte meine Ziele und ging dabei meinen eigenen Weg, ohne mich nach bestimmten Strömungen zu richten. Wie begegneten Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Bei Aufträgen mußte ich genauso stur dranbleiben und diszipliniert arbeiten wie jeder andere auch. Die Schwierigkeit lag darin, Aufträge zu erhalten, was nur durch persönliche Weitervermittlung erfolgte, und nur, wenn man erkannte, daß Substanz dahinter steckte. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Erfolgreich fühlte ich mich mit den ersten größeren Aufträgen. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Es war eine erfolgreiche Entscheidung, als in Deutschland erfolgreicher Künstler nach Spanien zu gehen. Auch wollte ich noch ein zweites Standbein aufbauen, um nicht irgendwann festgefahren zu sein. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Für mich zählt nur Originalität. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mich prägten vornehmlich Frauen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die größte Anerkennung für mich ist, meine Werke in der Öffentlichkeit zu sehen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Problematisch sind die sozialen Schwierigkeiten, mit denen ein Künstler zu kämpfen hat. Hier in Deutschland hat der Künstlerberuf keinen hohen gesellschaftlichen Stellenwert, im Gegensatz zu Spanien, wo ein Künstler höhere Anerkennung erfährt. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Das Atelier wird im direkten Umfeld kaum wahrgenommen. In Künstlerkreisen dagegen kennt man sich und hat seine Wertschätzung, die aber sehr unterschiedlich sein kann. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Beruf und Privatleben sind eins. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man muß fest daran glauben, daß man es schaffen kann, und immer dranbleiben. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Kurz gesagt, die nächsten zwanzig Jahre zu überleben und zu erleben. Natürlich dauert meine künstlerische Entwicklung an.

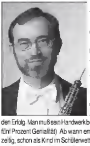
✱ Dietze Jürgen

● Zur Person

Beruf: Musiker, Komponist. Funktion: Solo-Oboist im MDR-Sinfonieorchester Leipzig. Geboren - Datum, Ort: 21. März 1954, Leipzig. Familienstand: Verheiratet mit Angelika. Kinder: Thomas (1978), Dietmar (1982) und Matthias (1983). Eltern: Rudolf und Ilse. Schöpferische Akte: Artikel, Rezensionen in Fachzeitschriften, Kompositionen hauptsächlich Kammermusik für verschiedene Besetzungen; Chormusik, Singspiel „Jona", Serenade für Streichorchester. Ehrungen: Kammermusiker (1985), Preisträger zahlreicher nationaler und internationaler Wettbewerbe einschließlich „Prager Frühling". Mitgliedschaften: Sächsischer Musikbund; Internationale Doppelrohrblattgesellschaft (Stellvertretender Vorsitzender Sektion Deutschland). Hobbies: Reisen, Sprachen, Sport, Gartenarbeit, Literatur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Kammermusik in verschiedenen Formationen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meinen ersten Klavierunterricht erhielt ich mit acht Jahren bei einer Privatlehrerin und wurde dann als Schüler mehrmals bei Instrumentalwettbewerben der Leipziger Oberschulen ausgezeichnet. 1968 erhielt ich ersten Oboenunterricht bei Siegfried Brauer im Seminarunterricht der Hochschule für Musik in Leipzig. Von 1970 bis 1975 studierte ich an der Leipziger Hochschule für Musik Felix Mendelssohn-Bartholdy mit den Hauptfächern Oboe (Prof. Burkhard Glaetzner) und Komposition (Prof. Peter Herrmann). Nach der einjährigen Aspirantur an der Hochschule wurde ich stellvertretender Solo-Oboist im Gewandhausorchester Leipzig (1976-1978), war von 1978 bis 1982 stellvertretender Solo-Oboist und ab 1982 Solo-Oboist im Rundfunksinfonieorchester Leipzig (jetzt MDR-Sinfonieorchester). Als Solist spiele ich alle bedeutenden Oboenkonzerte und arbeite mit bedeutenden Orchestern zusammen. Als Komponist blicke ich seit 1971 auf ein reiches Schaffen zurück und kann auf eine rege Konzerttätigkeit im In- und Ausland (zuletzt Nicaragua und Mongolei) verweisen. In der Ukraine leitete ich 2006 einen Meisterkurs. Von 1993 bis 1996 war ich als Dozent an der Musikhochschule Felix Mendelssohn-Bartholdy tätig.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich ein Stück so bewältigte, daß ich alle Schwierigkeiten und Hürden meistern konnte, dann ist es für mich persönlich Erfolg, wobei auch die Anerkennung von meiner Frau (mein bester Kritiker) oder aus dem Kollegenkreis bzw. vom Dirigenten eine große Rolle spielt. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Tägliche Auseinandersetzung mit dem Instrument, kontinuierliche Arbeit, Zielstrebigkeit und Fleiß sind Garanten für den Erfolg. Man muß sein Handwerk beherrschen (95 Prozent sind Handwerk, nur fünf Prozent Genialität). Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Sehr zeitig, schon als Kind im Schülerwettbewerb, zum Beispiel im Stadtausscheid am Klavier, fand ich mich bestätigt. Später wurde der Erfolg auf ein immer höheres Niveau gehoben. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die Wahl des Instrumentes Oboe war die Hauptentscheidung meines Lebens. Eine weitere wichtige Entscheidung war der Wechsel vom Gewandhausorchester zum Rundfunksinfonieorchester Leipzig, wo ich mich künstlerisch besser entfalten konnte. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Originalität ist für einen Musiker unerläßlich. Man muß seinen eigenen Stil finden, Imitation ist für einen Musiker fast peinlich. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mich prägte mein Lehrer Prof. Burkhart Glaetzner. Er ebnete mir den Weg zur zeitgenössischen Musik. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Eine der größten Anerkennungen erfuhr ich 2005 in der Stadt Murun (Mongolei) durch einen unglaublich stürmischen, lang anhaltenden Applaus für die Interpretation eines mongolischen Stückes. Man ließ mich ohne Zugaben nicht von der Bühne. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Es gibt die idealen Doppelrohrblätter nicht zu kaufen. Um auf einem gleichbleibenden Niveau spielen zu können, muß man die Blätter selbst in handwerklicher Kleinarbeit

aus französischem Schilf herstellen. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? In unserer Branche ist Loyalität angesagt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Jetzt gelingt mir das recht gut, früher war es schwierig, durch viele Konzerte und die Familie mit drei Kindern. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich verwende täglich zwei Stunden zum Üben, um Rohre zu probieren und sie herstellen. Bei besonderen Anlässen erhöht sich die Zeit erheblich. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man muß kontinuierlich und hart arbeiten, auf sein Ziel zugehen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte verstärkt kompositorisch tätig werden, daneben gibt es noch einige Oboenkonzerte, die ich mir erarbeiten möchte. Ihr Lebensmotto? Sich die Neugier erhalten und sich in allen Bereichen umschauen.

✱ Dietze Rosina Brunhilde

● Zur Person

Funktion: Freischaftende Malerin. Familienstand: Verheiratet mit Lothar. Eltern: Gertrud und Erich Hetzer. Mitgliedschaften: Ehrenmitglied im Künstlerverband Ungarn, Mitglied der VG Bild und Kunst, Paul Klinger Sozialwerk München. Hobbies: Malen, Lesen (Biografien und Gegenwartsliteratur).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Schule, Lehre und beruflicher Tätigkeit im öffentlichen Leben fand ich relativ spät zur Kunst. 1992 begann ich mit dem Selbststudium von Malerei und Kunstgestaltung, bin seitdem freiberuflich in Leipzig als Malerin tätig und zeigte bereits im März 1993 in einer ersten Ausstellung 40 Werke aus meinem eigenen Atelier. Ich male, forme, collagiere und montiere meine Bilder vielfältig und doch unverwechselbar. Alle Inspiration suche ich in der Natur, da diese den Zyklus des Lebens bedeutet. Ich empfinde mich selbst als Rebellin und Moralistin zugleich, da ich mit leisem aber doch hörbarem Protest gegen jegliche Umweltzerstörung angehe. Die Malerei ist mein Schicksal. Zur Vertiefung meiner Kenntnisse absolvierte ich 1999 ein Studium an den Cranach-Werkstätten in Kronach. Private Studienreisen führten mich nach Österreich, Italien, Afrika, Kanada, Frankreich, in die Schweiz und USA. Die wesentlichsten Stationen meiner künstlerischen Karriere sind gekennzeichnet durch zahlreiche Vernissagen mit großer Resonanz. Meine Werke wurden in über 70 Einzelausstellungen in Deutschland und mehreren europäischen Ländern (darunter Ungarn, Tschechien, Spanien), auf drei ART-Messen (Leipzig, Düsseldorf, Halle/Saale) sowie zwei Gemeinschaftsausstellungen und vier Fernsehübertragungen (Ungarn/Deutschland) präsentiert. Meine Werke befinden sich im Besitz mehrerer öffentlicher Institutionen sowie in Privatbesitz im In- und Ausland, unter anderem in den USA und China.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist wie „barfuß in die Zukunft". Sehen Sie sich als erfolgreich? Erfolg läßt sich erst ermessen, indem man Resonanz der Öffentlichkeit erfährt. In den Medien werde ich als Neu-Romantikerin gehandelt. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend für meinen Erfolg sind Einsatz, Engagement, Fleiß. „Apassionata" bedeutet Leidenschaft. Es war für mich eine Reise zur inneren Mitte, die Beschäftigung mit der Thematik Werden - Sein - Vergehen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Die Herausforderungen im beruflichen Alltag sind wie das Ausloten der eigenen Grenzen. Ich liebe Herausforderungen, sie machen mich stark und kämpferisch, denn ich weiche niemals aus, wenn es droht, schwierig zu werden. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Das Gefühl, erfolgreich zu sein, wurde mir nie so bewußt, ich dachte, es kommt immer noch etwas Aufregenderes. Es wäre für mich ein Akt der Selbstgefälligkeit, und der bringt niemanden weiter. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die beste Entscheidung war es, mich der Kunst hinzugeben (1992) und mich dadurch selbstständig und unabhängig zu machen. Erfolgreiche Entscheidungen waren die Zusagen bei Empfehlungen für Ausstellungen im In- und Ausland. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Natürlich Originalität, Imitation wäre auch eine Verleumdung des eigenen Ichs. In der Malerei muß man seine eigene Identität bzw. Handschrift finden. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Direkt geprägt hat mich niemand, aber mit Hinweisen gefördert haben mich Dr. Günter Meißner (Kunsthistoriker), Prof. Heinz Wagner (Prorektor an der Hochschule für Grafik und Buchkunst Leipzig), Klaus Zümer (Mitglied im BBKL), Prof. Siegfried Ratzlaff (Maler und Grafiker) und Klaus Weber (Maler). Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich fand schnell Anerkennung als freischaffende Malerin, so wurde ich beispielsweise Ehrenmitglied im Künstlerverband Ungarn. Auch daß man mich als Konkurrentin betrachtet, als eine Einzelkämpferin, sehe ich als Form der Anerkennung. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich bin loyal, fair und aufgeschlossen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich befinde mich ständig im Selbststudium. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man soll alles Lebende wertschätzen. Um Erfolg zu haben, braucht es Selbstdisziplin, Fleiß, Engagement, Achtung, aber auch Demut, Mut zum Leben, Optimismus und Vertrauen. Man muß seinen Idealen konsequent folgen und darf sich niemals entmutigen lassen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte den Menschen ein Vorbild sein, meine Werke nach Möglichkeit der Öffentlichkeit zugänglich machen und eine Spur hinterlassen. Ich werde weiterhin gegen jegliche Umweltzerstörung protestieren und für den Erhalt der Umwelt für zukünftige Generationen appellieren. Ihr Lebensmotto? Nur die Harmonie von Geist, Körper und Seele verleiht dem Leben Reichtum (Konfuzius).

✱ Dittmann Franz

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Stadl Wien, FD Gastronomiebetriebe GmbH, 1090 Wien, Liechtensteinstraße 104. Geboren - Datum, Ort: 6. Oktober 1957, Wien. Kinder: Harald (1969), Silvia (1972) und Pia Maria (1986). Eltern: Helga und Franz. Ehrungen: Der „Stadl" wird als führendes Abendlokal in diversen Publikationen erwähnt. Hobbies: Schifahren, Motorrad fahren, früher: Ringen und Boxen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Inhaber des Speiselokals: PIA Maria's, 1090 Wien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Lehre zum Koch 1976 und leistete ich den Präsenzdienst ab und begann in der als Küchenchef im Peter Jordan-Hof („Türkenwirt"). 1980 wechselte ich, obwohl ich die Konzessionsprüfung für das Gastgewerbe abgelegt hatte, die Branche, war als selbständiger Versicherungsmakler tätig, bekam 1983 auch die Sparte der Kreditvermittlung dazu und arbeitete in diesen Bereichen bis 1995

1997 gründete ich schließlich das Lokal „Stadl" in einem geräumten Installateurlager, wo ich versuchte, das Ambiente einer Schihütte zu schaffen. Mittlerweile kann ich Gäste aus allen Gesellschaftsschichten bei mir begrüßen und mich mit dem Betrieb zu den Wiener Kultlokalen zählen. Als zweites Standbein schuf ich das Restaurant Pia Maria's, ein reines Speiselokal mit rund 80 Sitzplätzen und Garten.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Freude an meiner Arbeit zu haben und damit auch meinen Lebensunterhalt bestreiten zu können. Maximaler finanzieller Erfolg ist nur dann interessant, wenn die ausgeübte Tätigkeit Spaß macht und man nicht jeden Tag mit Widerwillen zur Arbeit geht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich ja, da ich Freude an meiner Tätigkeit habe und für mich selbst zufrieden bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In der Gastronomie sind nicht unbedingt Wissen und Technik ausschlaggebend, sondern ein positiver Umgang mit Menschen. Hohe soziale Kompetenz und entsprechende Kommunikationsfähigkeit sind maßgeblich, um Gäste zum Wiederkommen zu bewegen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war sicherlich meine Entscheidung, den Stadl zu eröffnen. Ich habe hier in einem desolaten Lagerraum ein Kultlokal geschaffen, was sicherlich die richtige Entscheidung war. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Eigentlich nicht, da ich meine Ziele immer alleine verfolgte und umsetzte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich bekomme immer wieder positive Rückmeldungen von von meinen Gästen das Lokal betreffend. Das ist insofern anerkennend, da es meinen Weg bestätigt und mich in meiner Linie bestärkt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Gutes und schlagfertiges Personal ist sehr wichtig, um den Stil des Betriebes zu unterstützen und mitzutragen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neue Mitarbeiter müssen sich in das Team integrieren können und auch von der Stammannschaft akzeptiert werden. Sollte das nicht der Fall sein wird es sehr schwierig, ein gutes Betriebsklima aufrechtzuerhalten, was letztendlich auch den Gästen auffallen wird. Somit treffe ich Personalentscheidungen eher auf persönlicher denn auf fachlicher Ebene. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Da meine Mitarbeiter von sich aus eine hohe Eigenmotivation mitbringen ist es hier nur sehr selten nötig, einzugreifen. Ein gutes Betriebsklima und Spaß an der Tätigkeit zeichnen unseren Betrieb aus, was sich auch durch Zahlen belegen läßt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir bieten in Wien ein einzigartiges Hüttenambiente und haben sehr lange Öffnungszeiten, was uns auf dem Gastronomiesektor sicher einzigartig macht. Bei uns fühlen sich die Gäste auf engstem Raum wohl, die Stimmung ist unübertrefflich, und jeder kann sich fühlen, als wäre er im Schiurlaub. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Aufgrund der Öffnungszeiten bin ich gezwungen, die Nacht zum Tag zu machen und umgekehrt. Allerdings habe ich mich mit dieser Situation abgefunden und kann sehr gut damit leben, da alles nur eine Sache der Gewohnheit ist. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es wird in nächster Zeit durch verschiedene gesetzliche Regelungen sicherlich immer schwieriger werden, in der Gastronomie erfolgreich zu sein. Kleine Lokale sperren durchwegs zu, und Systemgastronomen übernehme das Ruder, somit bedarf es enormen persönlichen Engagements, um sich noch für die Gastronomie zu entscheiden und zu versuchen, als Neueinsteiger in dieser Branche Fuß zu fassen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Beruflich hätte ich noch eine dritte Variante eines Lokals im Hinterkopf, die ich eventuell noch umsetzen werde, um mich dann langsam zurückzuziehen und der nächsten Generation die Möglichkeit zu geben, sich zu beweisen. Ich möchte mich irgendwann auf die optische Präsenz im Lokal beschränken. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✶ Dix Manfred KommR.

Zur Person

Beruf: Gürtler, Galvaniseur und Metallschleifmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Manfred Dix vorm. Rudolf Maizenowitsch Gürtler und Galvaniseur Metallwarenerzeugung, 8010 Graz, Färbergasse 4. Geboren - Datum, Ort: 6. März 1940. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Kinder: Petra (1967) und Ursula (1970). Eltern: Gisela und Rudolf Maizenowitsch. Ehrungen: Goldene Ehrennadel der Bundesinnung, Ernennung zum Kommerzialrat durch Bundeskanzler Dr. Wolfgang Schüssel. Hobbies: Schwimmen, Antiquitäten.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich von 1954 bis 1956 die Bundesgewerbeschule Mödling - Fachschule für Maschinenbau besucht hatte, absolvierte ich von 1957 bis 1961 die Lehre zum Gürtler, Galvaniseur und Metallschleifer. Die Gesellenprüfung 1961 legte ich mit Auszeichnung ab. Nach der Meisterprüfung 1970 übernahm ich 1977 den elterlichen Betrieb in der Grazer Färbergasse. Seit 1978 nehme ich verschiedene Positionen im Innungsausschuß wahr, 1985 wurde ich zum Landesinnungsmeisterstellvertreter und 1988 zum Landesinnungsmeister gewählt. In diese Position wurde ich 1995 wiedergewählt. Daneben war ich seit 1988 auch im Bundesinnungsausschuß meines Gewerbes aktiv; 1992 wurde ich zum Bundesinnungsmeisterstellvertreter kooptiert und 1995 in diese Funktion gewählt. Im Jahre 2001 wurde ich schließlich in die Position des Bundesinnungsmeisters gewählt. Zusätzlich bekleidete ich verschiedene Funktionen in der Ausbildung. So bin ich seit 1980 Vorsitzender bei Lehrabschluß- und Meisterprüfungen, wofür ich auch einige Meisterprüfungsbücher erstellte, seit 1982 Lehrlingswart der Innung und seit 1996 auch Vorsitzender bei Unternehmerprüfungen. Darüber hinaus fungiere ich seit 1986 als fachmännischer Laienrichter am Landesgericht für Zivilrechtssachen in Graz. Im April 2004 wurde mir die Goldene Ehrennadel der Bundesinnung verliehen, und am 28. November 2005 erfolgte die Ernennung zum Kommerzialrat durch Bundeskanzler Dr. Wolfgang Schüssel.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist etwas, das man sich im Team mit seinen Mitarbeitern erarbeitet. Ich habe das Glück, gute Mitarbeiter zu beschäftigen, die schon über 20 Jahre lang mit mir arbeiten und genau wissen, worauf es in unserem Bereich ankommt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Die Ziele, die ich mir vornahm, habe ich auch erreicht. In diesem Sinne sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eine meiner hervorstechenden Fähigkeiten ist es, mich mit verschiedenen Fraktionen so gut wie möglich zu arrangieren, was vor allem in meiner Tätigkeit als Innungsmeister wesentlich war. Darüber hinaus war ich immer in der Lage, vor allem mit fachlicher Kompetenz zu reüssieren. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich setze mir kurzfristige Ziele und versuche, diese auch zu erreichen, auch wenn dies oftmals achtzehnstündige Arbeitstage zur Folge hat. Da mir mein Beruf aufgrund der Vielseitigkeit und der immer neuen Herausforderungen aber immer Spaß machte, kann ich mit diesen Herausforderungen gut umgehen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich**

entschieden? Ich war wesentlich an der Entwicklung neuer Berufsbilder in unserer Branche beteiligt, was sich im nachhinein als sehr erfolgreich und richtig herausstellte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Der Umstand, daß immer wieder versucht wurde, mich für die Funktionen, die ich bekleiden durfte, wiederzugewinnen, stellt für mich eine große Anerkennung dar. Daneben habe ich auch einige offizielle Ehrungen, nicht zuletzt die Ernennung zum Kommerzialrat durch den damaligen Bundeskanzler Dr. Schüssel, erfahren. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich beschäftige nur Mitarbeiter, die in meinem Betrieb bereits die Lehrzeit absolvierten, weil ich dadurch sicherstellen kann, daß sie auch die umfangreiche Ausbildung genossen haben, die für meinen Betrieb notwendig ist. Dabei legte ich immer mehr Wert auf die handwerklichen Fähigkeiten der Kandidaten als auf deren Zeugnisse. Da meine Lehrlinge eine besonders gute Ausbildung absolvierten, waren sie nach Ablauf ihrer Lehrzeit auch in anderen Betrieben sehr begehrt, was mich einerseits stolz machte, andererseits aber einen gewissen Konkurrenzkampf in der Auswahl der Mitarbeiter nach Ablauf ihrer Lehrzeit bewirkte. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Stärken liegen vor allem im künstlerischen Bereich, was deshalb wesentlich ist, weil wir viele Aufträge im sakralen Bereich bekommen. Wir sind spezialisiert auf die Neuanfertigung und Restauration von sakralen Gegenständen wie Kelche, Hostienschalen, Monstranzen und Altarleuchter, wobei wir aufgrund unserer Flexibilität viele Aufträge übernehmen können, die von großen Betrieben nicht ausgeführt werden können. Darüber hinaus fungieren wir als Lieferant von Kirchenlustern aller Stilrichtungen, nicht nur für die Basilika in Mariazell und den Grazer Dom, sondern auch für zahlreiche andere Kirchen in der Steiermark, Kärnten, Burgenland, Niederösterreich und Wien sowie in Deutschland. Als Höhepunkt in diesem Bereich kann ich erwähnen, daß mein Betrieb damit beauftragt wurde, das Geschenk für den Papst, das ihm bei seinem Besuch in Österreich 2007 überreicht wurde, herzustellen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man sollte versuchen, von einer bestimmten Ausgangsposition aus im Rahmen des Möglichen zu wachsen und sich Nischen suchen, in denen man möglichst exklusiv arbeiten kann.

✶ Dobcak Peter MSc

● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Triple D Gastronomiebetriebs GmbH - Café, Bar, Billard „La Boule", 1080 Wien, Pfeilgasse 8. Geboren - Datum, Ort: 17. Juni 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Silvia. Kinder: Alexander (1989) und Alina (1990). Schöpferische Akte: Personalmanagement-system in einer politischen Partei am Beispiel der Wiener ÖVP (9/2004). Mitgliedschaften: Ehrenamtliches Mitglied des Fachgruppen-ausschusses der Gastronomie. Hobbies: Zigarren rauchen, Sport, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: PDM - Peter Dobcak Managementtraining & Consulting, 1060 Wien, Lektor an der WU Wien, Universitätslehrgang für Tourismuswirtschaft.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Aufgewachsen in einem touristischen Umfeld sah ich auch meine Zukunft in dieser Branche, weshalb ich am Modul Wien die Ausbildung zum Tourismuskaufmann absolvierte. Mein erstes Ziel, eine Anstellung bei den Austrian Airlines, erfüllte sich bereits 1983. Zunächst arbeitete ich ein Jahr im Innendienst, danach als Verkaufsrepräsentant und im Marketing. In einem Trainee-Programm wurde ich auf mein Ziel, das Unternehmen im Ausland zu repräsentieren, vorbereitet. Im Rahmen meiner Repräsentantentätigkeit für AUA traf ich eine ehemalige Schulkollegin wieder - meine zukünftige Frau. Ihr Vater besaß das Stadthotel Mariahilf in Wien und legte uns nahe, dieses Hotel zu übernehmen, wozu wir uns 1990 schließlich entschlossen. Ich fungierte im Hotel als Direktionsassistent und Verkaufsleiter. 1992 standen umfangreiche Investitionen bevor, um den Standard aufrechterhalten zu können, und so standen wir vor der Entscheidung Generalsanierung oder Verkauf. Im Rahmen der Finanzierungsverhandlung erhielten wir ein interessantes Kaufanbot. Die Familie entschied sich dazu, das Hotel zu verkaufen. Wir nutzten die finanzielle Freiheit, um in die USA, nach Florida, zu gehen. Das neue Umfeld begeisterte uns sehr und leitete eine neue berufliche Ausrichtung ein. Da mich die Immobilienbranche faszinierte, war ich bis 2001 mit meiner eigenen Immobilienentwicklungsfirma in Florida in Kauf, Verkauf, Vermittlung und Errichtung von Immobilien für sonnenhungrige Europäer tätig. Wenn im Ausland Investitionen getätigt werden, sind nicht nur rechtliche Fragen, sondern auch andere Aspekte interessant. So entwickelte sich meine Tätigkeit zu einer umfassenden Kundenberatung mit dem Schwerpunkt auf internationale Kunden. Ich gründete das International Council, in welchem international tätige Immobilienhändler vertreten waren. Durch die Verbindung mit einem lieben Freund aus Österreich, der im Seminar- und Consultingbereich tätig ist, koppelte ich mich langsam vom Immobiliengeschäft ab. In weiterer Folge ergab sich für mich eine neue Ausrichtung hin zu den Bereichen Lernen, Kreativität, Merkfähigkeit und Persönliches Wissensmanagement. Aufgrund meines großen Interesses für dieses Fachgebiet absolvierte ich eine Ausbildung bei Tony Buzan, dem führenden Lernwissenschaftler, und wurde zertifizierter Trainer nach den Methoden von Tony Buzan. 1997 begann ich in Österreich und den USA Trainings durchzuführen, auch mit der Absicht, Florida in einigen Jahren zu verlassen. 2002 kehrte ich nach über zehn Jahren in den USA mit meiner Familie nach Österreich zurück, führte für das Unternehmen Management-Training Peter Capek Managementtrainings in Österreich durch und war mit dem Aufbau von Netzwerken beschäftigt. Von 2002 bis 2004 absolvierte ich ein postgraduales Studium (Personalmanagement & Organisationsentwicklung), das ich mit dem Master of Science abschloß. Als Peter Capek nach Deutschland ging, gründete ich die PDM - Peter Dobcak Managementtraining & Consulting, war bis 2006 als Lektor an der FH Modul für Tourismusmanagement im Fachbereich Human Resources Management tätig und fungiere heute als Lektor an der WU Wien, Universitätslehrgang für Tourismuswirtschaft. In meinem Unternehmen liegen die Schwerpunkte auf den Bereichen Persönliches Wissensmanagement, Kreative Problemlösungstechniken, Motivation & Teambildung, Organisations- und Personalentwicklung. 2006 übernahm ich, weil mich die Gastronomie- und Touristikbranche wieder reizte, das Studentenlokal „La Boule" im achten Wiener Gemeindebezirk.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, mich ruhigen Gewissens in den Spiegel schauen zu können, in dem Wissen, im Rahmen meines Wertesystems richtig gehandelt zu haben. Mir ist wichtig, Win-Win-Situationen zu schaffen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wesentliche Erfolgsfaktoren sind meine positive Einstellung, Konsequenz und meine Bereitschaft, stetig daran zu arbeiten, ein besserer Mensch zu werden. Es ist mir bereits bei Austrian Airlines gelungen, meinen Beruf zum Hobby zu machen, doch am wichtigsten war wohl stets meine persönliche Weiterentwicklung. Meine Neugier, Neues auszuprobieren, zu lernen und Vorhaben zu realisieren, motiviert

mich. Wenn etwas funktioniert, ist es für mich abgeschlossen, und dann suche ich mir eine neue Herausforderung. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wenn die Grundparameter - Zeit, Geld und Entwicklungsmöglichkeiten - stimmen und mich der Bereich grundsätzlich interessiert, entscheide ich mich auch für etwas völlig Neues. Das Leben selbst betrachte ich als eine Jonglierübung: Die Bälle - ich selbst, mein Beruf und meine Familie - müssen in der Luft bleiben. Wenn ein Ball fällt, ist die Übung beendet. Daher strebe ich Ausgewogenheit an, denn ein ununterbrochener Einsatz für einen Bereich geht auf Kosten der anderen Bereiche und der Lebensqualität. Meine Philosophie lautet: „Führen ist die Kunst, sich überflüssig zu machen", um so Zeit zu haben, mittel- und langfristig zu planen und strategische Entscheidungen treffen zu können. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater verstarb aufgrund eines Unfalls früh, doch ich hatte das Glück, großteils bei meinen Großeltern aufwachsen zu dürfen. Wir waren vier Kinder, und jedes mußte sich seinen Weg selbst erarbeiten. Meine Großeltern schenkten mir unendliche Liebe, Zuwendung und absoluten Rückhalt. Dies verlieh mir Stärke, aber auch die Verantwortung, diese Qualitäten an meine eigenen Kinder weiterzugeben. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Verdrängungswettbewerb im Seminarbereich ist sehr groß. Eine Branche, die rein auf der persönlichen Dienstleistung basiert, weist immer ein hohes Risiko auf, denn realistisch gesehen benötigt man zehn Jahre, um einen Namen zu haben und einen relevanten Kundenstock zu besitzen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Aufgrund der günstigen Preise und seiner Wohnzimmeratmosphäre erfreut sich das „La Boule" großer Beliebtheit bei seinen Gästen. Es gelingt mir auch sehr gut, den Gästen einen „neutralen Boden" zu bieten, der Türsteher löst Probleme immer sehr amikal. Besonders streng wird die Alkoholabgabe an Jugendliche unter 18 Jahren gehandhabt. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Das „La Boule" punktet mit ungewöhnlichen Ideen und diversen Aktionen. Jeder Wochentag bietet etwas Spezielles, so findet montags immer unsere Getränkebörse statt, wo sich für fünf Getränke der Preis permanent verändert, oder an ungeraden Monaten wird ein Shot Tequila gratis ausgegeben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Eine Ausgewogenheit zwischen Beruf, Privatleben und persönlicher Weiterentwicklung ist mir sehr wichtig. Im Zuge der Globalisierung erschien mir für meine Kinder eine Internationalisierung sinnvoll. Dies war sicher auch für unsere Rückkehr nach Österreich ausschlaggebend, denn meine Kinder sollten einen Teil ihrer Jugend im Heimatland verbringen und dessen Kultur erleben können, sonst wären sie ausschließlich Amerikaner geworden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe eine Expansion bereits strategisch geplant. Der Firmenname „Triple D" steht für dreimal „Dobcak". Schritt für Schritt werden weitere Lokale hinzukommen.

✶ Dobner Christina

● Zur Person

Beruf: Lizenzierter Avatar Master. **Funktion:** Inhaberin. **Tätig bei:** Dobner Coaching und Consulting OEG., 1190 Wien, Osterleitengasse 12/10. **Geboren - Datum, Ort:** 13. Jänner 1960, Wien. **Familienstand:** Verheiratet mit Mag. Peter MBA. **Kinder:** Lukas und Tania. **Mitgliedschaften:** Frauennetzwerk. **Hobbies:** Familie, Sport.

● Karriere

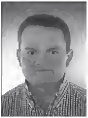
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS-Matura absolvierte ich die Ausbildung zur Sonderschul- und Sprachheillehrerin an der Pädagogischen Akademie Wien und studierte zwei Semester Psychologie. Da ich jedoch mit meinem Mann im Turniertanz engagiert war, entschlossen wir uns 1983, zugunsten unserer sportlichen Karriere nach England zu übersiedeln. Wir errangen mehrere Staatsmeistertitel im Turniertanz und gründeten gemeinsam, anfangs in einer Einzimmerwohnung in England, das Unternehmen ChrisAnne Ltd., das zum internationalen Marketleader im Turniertanzbereich heranwuchs und derzeit die populäre TV-Sendung „Dancing Stars" mit Kleidern ausstattet. ChrisAnne Ltd. hat im Laufe seiner bis jetzt 21 Jahre mehrere Business Awards in England gewonnen. Während mein Mann als Geschäftsführer agierte, habe ich Design und Produktion geleitet. Als unsere beiden Kinder auf die Welt kamen, wuchs in mir der Wunsch heran, eine Beschäftigung zu finden, der ich von zu Hause aus nachgehen kann. 2004 besuchte ich ein Avatar-Seminar, das die Weichen zu einem neuen Leben stellte. Immer schon wollte ich anderen Menschen helfen und mit Avatar spürte ich intuitiv, daß ich damit Menschen unterstützen kann, sich selbst zu helfen, und daher machte ich die Ausbildung zum lizenzierten Avatar Master. Die Avatar-Methode ist ein sanftes, nicht-konfrontierendes Abenteuer der Selbstentdeckung, eine Reihe erfahrungsbezogener Übungen, die einem Menschen helfen, jenes Wissen zu erschließen, das in seinem Bewußtsein bereits enthalten ist, und das Bewußtsein auf das auszurichten, was er erreichen will. Avatar beruht auf der einfachen Tatsache, daß unsere Überzeugungen bewirken, daß wir selbst jene Situationen oder Ereignisse anziehen, die wir erfahren. Wir erfahren, was wir glauben - Avatar gibt uns die Methode bzw. Werkzeuge unser Leben absichtsvoll, bewußt zu gestalten, so wie wir es uns wünschen. Schließlich konnten wir auch so unseren Wunsch, nach Wien zurückzukehren, im Sommer 2005 verwirklichen. Während ich mich vor sechs Jahren erfolgreich aus ChrisAnne zurückzog und jetzt weltweit Avatar Seminare halte, ist mein Mann nach wie vor als Chairman sowie als Consultant in unserer Firma tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist etwas sehr Persönliches, Individuelles. Ich verbinde ihn damit, Ziele zu erreichen und Gewinne zu feiern. Meine Ziele änderten sich im Laufe der Zeit. In meinem derzeitigen Beruf als Avatar Master gibt es nichts schöneres als mitzuerleben, wie andere Menschen tiefe Einsichten gewinnen und damit Kontrolle in ihrem Leben wiedererlangen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe alles erreicht, was ich mir wünsche, und lebe meine Berufung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe einen guten Spürsinn und stehe zu dem, was mir wichtig ist. So wußte ich früh, daß ich einmal glücklich verheiratet sein würde, und dieses gefühlte Wissen bewahrheitete sich auch. Mit Avatar habe ich die Werkzeuge bekommen, mein Leben bewußter zu gestalten, meiner Intuition zu vertrauen und meine Ziele viel effektiver zu verfolgen. Der einzige Unterschied zwischen uns Menschen sind unsere Überzeugungen, und diese kann man lernen zu kreieren und zu diskreieren. Dadurch führte mich Avatar in eine noch stärkere Verbundenheit mit anderen Menschen und Kulturen. Ich konnte Begrenzungen erkennen und überwinden. Durch Avatar erkannte ich auch, daß wir sehr stark indoktriniert werden, und dieses Bewußtsein veränderte meine Sicht auf die Welt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Jedes Leben bietet Herausforderungen, das ist LEBEN, es ist nicht immer alles schön und nett! Ich wende die Methoden, die ich mir als Avatar Master aneignete, im täglichen Leben an. Gerade mit Avatar fand ich einen neuen und viel wirksameren Zugang zu Problemlösungen. Obwohl ich gerne andere Perspektiven einhole, trage letztendlich ich selbst die Verantwortung für meine Entscheidungen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich glaube schon, daß Menschen, vor allem junge, Vorbilder brauchen. Mahatma Gandhi berührte mich dann, wie es ihm gelang, Gutes für die Menschen zu tun. Immer bewunderte ich Menschen, die über sich hinausgewachsen sind, um

Größeres für die Welt zu tun Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Da gibt es keine Trennung für mich. Ich lebe Avatar. Die Balance zwischen meinen beruflichen und familiären Wünschen halte ich flexibel und in Übereinstimmung mit meiner Familie. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Kinder sollten die Fähigkeit zu forschen und zu erkunden nicht verlieren und dabei Selbstverantwortung lernen. Ich rate jedem Menschen, seine Aufmerksamkeit auf das zu lenken, was funktioniert, was positiv ist, und was er erleben möchte, nicht umgekehrt, denn das führt in die Entmutigung und die Versuchung, die Schuld beim anderen zu suchen. Jugendlichen sollte man die Verantwortung bewußt machen, die sie tragen. Meiner Meinung nach wird im Erziehungsbereich nach wie vor zu viel Aufmerksamkeit auf Wissensanhäufung gelegt, Kinder brauchen aber Methoden, die ihnen in der Lebensbewältigung helfen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte vor allem hier in Österreich mit der Verbreitung von Avatar zu einer besseren Welt beitragen. Friede auf dieser Welt ist möglich! Jeder muß allerdings bei sich selbst anfangen! Oft sind wir selbst unser größter Feind, und diese Haltung gilt es zu ändern. Das Schlimme ist oft nicht das Geschehen, das uns trifft, mag es noch so schmerzhaft sein, sondern die Haltung, mit der wir der Situation entgegentreten, die innere Überzeugung, die wir von den Dingen und Menschen haben.

✶ Dockner Christian



● Zur Person

Beruf: Winzer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Weinhof Christian Dockner., 3134 Theyern, Theyerner Dorfstraße 5. Geboren - Datum, Ort: 15. Februar 1971, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Martina. Kinder: Anna-Maria (1999) und Raphaela (2001). Eltern: Johann und Anna. Ehrungen: Neuburger Gebietssieger 1995. Hobbies: Sport, Fischen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die dreijährige Weinbauschule in Krems, die auch ein Praxisjahr im elterlichen Betrieb umfaßte. Im Alter von 21 Jahren legte ich 1992 meine Meisterprüfung im Winzergewerbe ab. Durch den Unfalltod meiner Mutter im Jahre 1994 war ich gezwungen, den elterlichen Hof gemeinsam mit meinem Vater zu führen, und wurde daher sehr früh in betriebliche Entscheidungen mit eingebunden. In den Jahren darauf folgten wichtige Weichenstellungen für den Betrieb, den ich nun seit dem kürzlichen Tod meines Vaters alleinverantwortlich führe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn sich innere Zufriedenheit einstellt - diese kann sowohl von wirtschaftlichen als auch privaten Faktoren ausgelöst werden. Diese Zufriedenheit mit dem eigenen Tun und das Erreichen meiner persönlichen Ziele sind hier das Maß aller Dinge. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, da ich meine Produkte erfolgreich verkaufe. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Hilfreich waren sicher meine Offenheit und meine Fähigkeit, konstruktiv mit meinen Mitmenschen zu kommunizieren. Der persönliche Kontakt zum Kunden steht für mich stets an oberster Stelle, und dementsprechend viel Zeit investiere ich auch in diesen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? An erster Stelle steht die Analyse des Problems, gefolgt vom Versuch, eine Lösung zu finden. Wenn der Wille dazu vorhanden ist, dann findet sich meines Erachtens für jedes Problem eine Lösung. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Es gab keinen bestimmten Zeitpunkt, ab dem ich mich erfolgreich fühlte, sondern es war eher ein allmählicher Prozeß. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Nach dem Tod meiner Mutter stand ich vor der Entscheidung, welchen Weg ich in meinem Leben weitergehen möchte. Damals entschloß ich mich, entgegen vieler Vorbehalte, in den elterlichen Betrieb einzusteigen und diesen mit meinem Vater weiterzuführen und auszubauen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Kreativität ist in unserer Branche das Um und Auf, um sich von den Mitbewerbern abzuheben. Da die spezielle Qualität unserer Produkte von unseren Kunden sehr geschätzt wird, wäre es sicherlich nicht zielführend, andere Produkte zu kopieren. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Sicherlich mein Vater, der mir über die Jahre immer ein Freund war und mir vermittelte, wie man mit gewisser Härte und Strebsamkeit erfolgreich werden kann. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Das Lob unserer Kunden bezüglich der Qualität unserer Weine und unseres gepflegten Hofes bedeutet mir sehr viel. Das gibt mir immer wieder die Bestätigung, daß der eingeschlagene Weg der richtige war, und stellt natürlich eine Anerkennung für unsere Arbeit dar. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Es gibt mittlerweile viele Winzer, die gute Weine produzieren. Für Kleinbetriebe wird es immer schwieriger, gegen die Werbestrategien von Großunternehmen, aber auch Quereinsteigern anzukämpfen, die ihr Produkt als das einzig Wahre auf dem Markt präsentieren. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Da wir ein reiner Familienbetrieb sind, der allerdings immer wieder von Freunden unterstützt wird, ist diese Frage für mich sehr schwer zu beantworten. Was zählt, ist immer der Einsatz jedes einzelnen, und auch die Freude am Beruf, um letztendlich aus einer Idee auch Kapital zu schlagen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Jeder Kunde ist beispielsweise bei uns telefonisch immer mit dem Chef oder der Chefin verbunden, und so können Entscheidungen direkt getroffen werden. In bezug auf das Angebot unserer Produkte versuchen wir immer wieder neue Wege zu gehen und Neues anzubieten, natürlich unter Einhaltung schärfster Qualitätskriterien. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich denke, sehr fair, was auch von meinen Mitbewerbern geschätzt wird, die mir wiederum mit Fairneß begegnen. Natürlich beobachte ich den Markt, auch um eventuelle Anregungen für den eigenen Betrieb zu finden. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Da meine Frau selbst berufstätig ist und im Betrieb mitarbeitet, lassen sich Beruf und Privatleben sehr gut vereinbaren, auch wenn diese beiden Bereiche manchmal ineinander fließen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich besuche immer wieder Seminare und Fortbildungsveranstaltungen, halte aber auch Persönlichkeitsbildung für wesentlich. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Entscheidend ist, für sich den Sinn des eigenen Lebens zu definieren. Meines Erachtens ist nicht der wirtschaftliche Erfolg, sondern die innere Zufriedenheit als höchstes Gut anzusehen - allerdings muß dies jeder für sich selbst herausfinden. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte noch lange für mich erfolgreich bleiben und weiterhin glücklich mit meiner Familie sein. Was den Betrieb betrifft, so möchte ich künftig mit unseren Produkten auch am deutschen Markt vertreten sein, um unsere Position noch weiter zu stärken.

✱ Döhler Gerolf

● Zur Person

Beruf Diplomingenieur für Kunststofftechnik Funktion Geschäftsführer Tätig bei: KUNEX Kunststoff-Extrusions- und Verarbeitungs-GmbH , 09113 Chemnitz, Beyerstraße 21 Geboren - Datum, Ort: 2 November 1943, Rützengrün. Familienstand: Verheiratet mit Mechthild Mitgliedschaften: Arbeitgeberverband, Sächsischer Industrieverein, Industrie- und Handelskammer (Außenwirtschaftsausschuß) Hobbies Sport (Fußball, Leichtathletik), Lesen (Fachliteratur, Kriminalliteratur)

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Aus christlich geprägtem Elternhaus stammend, besuchte ich die Erweiterte Oberschule in Auerbach/ Vogtland, legte 1962 das Abitur ab und studierte von 1963 bis 1966 Plastverarbeitung an der (jetzigen) TU Chemnitz. 1966 trat ich in den VEB Thermoplast ein, aus dem die heutige Firma hervorging. Ich arbeitete als Schichtingenieur und war von 1968 bis 1990 Leiter der Fertigung. Der ehemalige VEB Thermoplast war bis 1969 ein eigenständiger Betrieb, wurde dann Kombinatsbetrieb, 1990 unter Treuhandverwaltung gestellt, 1991 privatisiert und firmiert seitdem unter dem Namen KUNEX Kunststoff-Extrusions- und Verarbeitungs-GmbH. Ich war nach der Wende zunachst als Betriebsleiter tatig, wurde 1998 offiziell Geschaftsführer und erwarb 2002 die Firma zu 94 Prozent Seitdem bin ich geschäftsführender Gesellschafter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg ist etwas sehr Schönes Er zeigt, daß der Weg, den man ging, richtig und nicht umsonst war. Persönlicher Erfolg ist wesentlich für die Motivation Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich bin ein ehrgeiziger Mensch, habe den Willen, Verantwortung zu übernehmen, und besitze ein gewisses Maß Autorität, die von innen kommt und von meinen Mitmenschen angenommen wird Ausschlaggebend ist sicherlich aber auch, daß ich bis ins Alter lernfähig bin Von Anfang der neunziger Jahre bis etwa 2000 beschäftigte ich mich intensiv mit Themen der Firma und bildete mich gezielt weiter Voraussetzung dafür war jedoch, daß meine Familie zu den damit verbundenen Opfern bereit war und mich unterstützte Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Diesen begegne ich mit viel Eigeninitiative, Leistung und persönlicher Einsatzbereitschaft Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Zuallererst prägten mich meine Lehrer an der Grundschule Sie vermittelten mir wichtige Eigenschaften und Werte und ermoglichten mir den Besuch der Erweiterten Oberschule, somit auch Abitur und Studium Im beruflichen Leben orientierte ich mich wenig an anderen, sondern folgte meinem eigenen Kopf Aber in den letzten Jahren, seit ich Geschäftsführer bin, wurde einer der beiden ehemaligen geschäftsführenden Gesellschafter, Herr Werner Saathoft, wichtig für mich. Er prägte mich hinsichtlich seiner ganz spezifischen Art, mit Menschen umzugehen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter spielen eine wesentliche Rolle, vor allem das Verhältnis zwischen mir selbst, der ich den Erfolg managen muß, und jenen, die ihn erbringen müssen Gute Teamarbeit ist unabdingbar in einem mittelständischen Unternehmen, das auf vielen Märkten präsent ist Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? In den ersten Jahren fand keine Auswahl statt, da mußten alte „Besitzstände" übernommen werden Heute achte ich vor allem auf eine sehr gute Qualifikation und ging bereits vor Jahren zu eigener Lehrlingsausbildung über Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich habe ein entspanntes Verhältnis zu den Mitbewerbern und suche das sachliche Gespräch Die Kunststoffbranche ist eine der innovativsten überhaupt, mit guten Wachstumszahlen, was einen fairen Wettbewerb fördert Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Meine Frau unterstützt mich sehr und hält mir den Rücken frei. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Jeder muß seine eigenen Erfahrungen sammeln. Trotzdem sollte man aus den Erfahrungen der anderen lernen können Jung und Alt müssen sich akzeptieren und gegenseitig respektieren Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich bin dabei, meine Kinder an die Geschäftsleitung heranzuführen, sie zu befähigen, die Firma zu übernehmen und nach mir entsprechend zu leiten Ihr Lebensmotto? Realistisch sein, dabei optimistisch bleiben und seinen Teil dazu betragen, daß andere glucklich sind.

✱ Dolesch Wolfgang Mag. Dr.

● Zur Person

Beruf: Trainer Funktion Bürgermeister Tätig bei Marktgemeinde Neudau , 8292 Neudau 74 Geboren - Datum, Ort 21 Februar 1970, Hartberg Familienstand Verheiratet mit Marina Kinder Katharina (1997) und Sabine (2002) Eltern Elisabeth und Kurt Schöpferische Akte Industrie in einer bauerlichen Region - Sozialdemokratische Arbeiterbewegung im Bezirk Hartberg nach 1945 (Diplomarbeit), Industrie - Region - Arbeiterbewegung Die Sozialdemokratische Arbeiterbewegung im oststeirischen Großraum Neudau - Bad Waltersdorf - Sebersdorf von den Anfängen bis heute im Vergleich (Dissertation), 40 Jahre BFI Fürstenfeld - Ein Bildungsinstitut im Herzen der Thermenregion Mitgliedschaften Rotes Kreuz, SPÖ, ÖGB, Volkshilfe, Tennisverein, Fußballverein Hobbies Lesen, Laufen, Radfahren, Briefmarken sammeln Sonstige geschäftliche Tätigkeiten. Trainer am BFI Steiermark, Geschäftsstelle Hartberg

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Sowohl für meine politische, als auch für meine berufliche Karriere bildete meine Ausbildung eine wichtige Basis Die Pflichtschule absolvierte ich in Neudau Von 1984 bis 1988 besuchte das BORG Hartberg und anschließend das HAK-Kolleg in Feldbach, wobei ich beide Ausbildungen mit der Matura abschloß 1990 begann ich mein Lehramtsstudium in den Fächern Geschichte/Sozialkunde und Geographie/Wirtschaftskunde an der Karl-Franzens-Universität Graz, das ich 1996 mit Auszeichnung abschloß Im selben Jahr trat ich das Doktoratsstudium für Geschichte an der Karl-Franzens-Universitat an, das insgesamt vier Jahre dauerte, und das ich ebenfalls mit Auszeichnung bestand Nach dem Lehramtsstudium leistete ich den Zivildienst beim osterreichischen Roten Kreuz ab, wo ich heute noch als Ortsstellenleiter von Neudau Einsatzfahrer und Sanitäter ehrenamtlich tätig bin Im Anschluß an mein Lehrpraktikum von 1997 bis 1998 am

BG/BRG/BORG Hartberg wurde ich Leitender Sekretär und Pressesprecher des Landesschulratspräsidenten der Steiermark, Mag. Johann Stadler. Seit Oktober 1999 arbeite ich nunmehr als Trainer am BFI Steiermark, Geschäftsstelle Hartberg. Mein politischer Weg begann 1988, als ich der SPÖ beitrat und in der Ortsorganisation Neudau tätig wurde. 1991 wählte man mich zum Ortsvorsitzenden der Jungen Generation Neudau und ein Jahr darauf zum geschäftsführenden Bezirksvorsitzenden. 1993 kam ich in den Bezirksvorstand der SPÖ Hartberg und 1995 zog ich in den Gemeinderat von Neudau ein. Ein Jahr später wurde ich stellvertretender Landesvorsitzender der Jungen Generation Steiermark. Im Oktober wählte man mich schließlich zum Bezirksbildungsvorsitzenden der SPÖ, und ich wurde Mitglied des Landesbildungsvorstandes. 1998 wurde ich nach meiner Wahl zum Landesvorsitzenden der Jungen Generation in der SPÖ-Steiermark ins Landesparteipräsidium gewählt. 2003 wurde ich Vorsitzender der SPÖ Neudau, die als größte Ortsorganisation im Bezirk Hartberg gilt. 2005 wurde ich zum Vizebürgermeister und 2006, nach dem Rücktritt von Altbürgermeister Raimund Pickl, einstimmig zum Bürgermeister der Marktgemeinde Neudau gewählt, die als Industriegemeinde ein wirtschaftliches Zentrum für die Orte an der steirisch-burgenländischen Grenze bildet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet in erster Linie, klare Ziele vor Augen zuhaben und diese zu erreichen. Ein Teil des Erfolgs begründet sich auf ein gut ausgebautes Netzwerk. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich wollte mich immer nach bestem Wissen und Gewissen einbringen und positive Akzente setzen. Ich kann behaupten, daß ich meine Ziele erreichte, aber dabei immer Rücksicht auf Anliegen anderer nahm. Gemessen am Ergebnis darf ich mich schon erfolgreich nennen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Qualifikation war eine notwendige Grundvoraussetzung. Ein gutes Netzwerk bietet immer Unterstützung, denn es ist sicher von Vorteil, die richtigen Leute zu kennen. Man muß wissen, woher man wichtige Informationen bekommt. Es liegt aber trotzdem an einem selbst, ob es gelingt, Ziele zu erreichen. Die Koordination von Umwelt und dem eigenen Willen ist notwendig. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich bin gut strukturiert, ansonsten wäre die Bewältigung meiner Aufgaben nicht möglich. Mein erster Weg in der Früh führt mich ins Gemeindeamt oder zu den Gemeindearbeitern, danach fahre ich ins BFI Hartberg, wo ich meinem Beruf als Trainer nachgehe. Seit 2006 bin ich auf eigenen Wunsch nur noch teilzeitbeschäftigt. Danach geht es wieder in die Gemeinde, wo das Tagesgeschäft eines Bürgermeisters wartet. Die Zeit für die Familie ist streng limitiert und meist auf das Wochenende beschränkt. Nebenbei erledige ich noch ehrenamtliche Aufgaben beim Roten Kreuz und den Vereinen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es prägten mich schon einige Personen, aber ich eiferte nie wissentlich einer bestimmten nach. Tritt man in die Fußstapfen eines anderen, läuft man diesem immer hinterher, ohne ihn je überholen zu können. Besonders prägend war meine Familie. Politisch prägte mich sicher mein Vorvorgänger als Bürgermeister von Neudau, Gerhard Heidinger. Dieser war 25 Jahre im Landtag und sieben Jahre als Landesrat für Spitäler und das Gesundheitswesen zuständig. Heidinger prägte auch Neudau sehr stark, da er immerhin 36 Jahre die Geschicke unserer Industriegemeinde lenkte. Auf Bundesebene bedeutete Bruno Kreisky ein Vorbild, auf Landesebene Peter Schachner. Ich lernte ein humanistisches Weltbild kennen, das mich bis heute prägt. Eine entsprechende Prägung gab es auch durch meine Ausbildung. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich denke, daß meine Familie stolz auf meine Leistungen ist, weil sie dies auch immer wieder zum Ausdruck bringt. In der Gemeinde erreichte ich schon einiges für die Bevölkerung, und da empfinde ich ein schlichtes Dankeschön als ausreichende Anerkennung. Kann ich Menschen helfen, bildet das Anerkennung genug. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich ziehe eine klare Trennlinie zwischen Privatem, Beruflichen und meinem politischen Leben. Ich habe auch bestimmte Zeiten mit meiner Familie vereinbart, wo ich von außen nicht gestört werden will. Die Menschen akzeptieren das auch. Andererseits akzeptiert meine Familie, daß ich mit vollstem Einsatz Bürgermeister und Trainer bin. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich unterscheide hier ebenfalls zwischen Politik und Beruf. Beruflich verwende ich etwa eine Woche pro Jahr für Weiterbildung. In der Politik investiere ich ungefähr die selbe Zeit, wobei noch einige Abendveranstaltungen zur politischen Fortbildung hinzukommen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich sehe die Qualifikation als wesentlichen Beitrag zu einer erfolgreichen Karriere. Je höher die Qualifikation, desto einfacher wird es tendenziell im Beruf. Man soll möglichst viele Kontakte knüpfen und sich ein gutes Netzwerk aufbauen. Auch Sprachkenntnisse und Auslandseinsätze bieten große Chancen für neue Erfahrungen. Im politischen Bereich sehe ich einen Bürgermeister als wandelnde Serviceeinrichtung für die Menschen. Ein Politiker sollte für die Anliegen da sein, eine Ideologie haben, aber kein Hardliner sein. Der Erfolg liegt oft im Kompromiß. Entscheidend ist es auch, sich Ziele zu setzen und diese Schritt für Schritt zu verfolgen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich strebe keine konkrete politische Position an. Als Kind war es einer meiner Wünsche, Bürgermeister meiner Heimatgemeinde Neudau zu werden, dieses Ziel habe ich mittlerweile als jüngster Bürgermeister im Bezirk erreicht. Für die Gemeinde existieren natürlich einige Ziele, und ich werde mich vollstens engagieren, um diese umzusetzen.

✱ Dörflinger Gabriele Dr.

● Zur Person

Beruf: Psychologin, Psychotherapeutin, Imago-Paartherapeutin. Funktion: Inhaberin und Leiterin. Tätig bei: Licht & Liebe Zentrum für Psychotherapie, Selbsterfahrung und Meditation., 1050 Wien, Schönbrunner Straße 99/3. Geboren - Datum, Ort: 5. April 1961, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Prof. Klaus Wohlschak. Kinder: Maria und Max. Schöpferische Akte: Diverse psychotherapeutische Beiträge. Hobbies: Musik, Menschen treffen, Spaziergänge, in der Natur sein, Tanzen, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS-Matura 1979 entschied ich mich für das Studium der Psychologie mit dem Ziel, danach Psychotherapeutin zu werden. Nach Abschluß meines Studiums im Jahre 1985 arbeitete ich als Gesundheitspsychologin. Ich wurde Mutter von zwei Kindern und baute mir in Kombination mit meiner Psychotherapieausbildung eine Praxis in Integrativer Gestalttherapie auf. Seit 1992 bin ich nun als Psychotherapeutin in freier Praxis tätig. Ein Schwerpunkt heute ist die Paarberatung mit Hilfe der Imago-Paartherapie, des weiteren beschäftige ich mich bei meiner Tätigkeit mit Reinkarnationstherapie und der Work-Methode. Immer öfter sind die Menschen heutzutage bereit, sich ihrem Leidensdruck zu stellen und sich in Psychotherapie zu begeben, und zunehmend wird die Psychotherapie als

eine Möglichkeit erkannt, die zu Wachstum führt, auch zu spirituellem. Auch gilt es nicht mehr als Schwäche, Psychotherapie in Anspruch zu nehmen, wie es vor Jahren noch der Fall war.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als Erfolg definiere ich eine erfüllte Lebensweise. Sehen Sie sich als erfolgreich? Erfolgreich zu sein war nie das primäre Ziel, das mich leitete. Ich empfinde heute Freude und Dankbarkeit für mein Dasein und meinen Beruf. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe meine individuellen Ziele schon nach der Matura mit Ausdauer verfolgt, und bei der Verfolgung meiner Ziele ging ich stets optimistisch vor, da ich auf meine Fähigkeiten vertraute. Man ist dann authentisch, wenn man sich mit Dingen beschäftigt, die einem wahre Freude machen, und man kann nur das überzeugend vertreten, was man selbst lebt. Ich erlebe in meiner psychotherapeutischen Praxis oft, daß mir meine Klienten schnell vertrauen und sich mir leicht öffnen können. Die Menschen dürfen in der Therapie auch so ein, wie sie wirklich sind, es gibt dort keinen Streß, dort braucht keiner zu funktionieren; dort darf man seine Konzepte loslassen, sich hinterfragen, Neues ausprobieren. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich reagiere auf Probleme in meinem Umfeld wie in meiner Praxis, indem ich hinfühle, hinschaue, eingehe, durchgehe... Wenn sich alles stimmig anfühlt, ich die Essenz eines Themas entdeckt habe, treffe ich eine Entscheidung oder setze ich eine Aktion. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Mein Methodenkoffer beinhaltet psychotherapeutische und spirituelle Methoden. Die Integrative Gestalttherapie ist eine Therapieform, bei der vor allem das Hier und Jetzt wichtig ist. Der Mensch wird als ganzheitliches Wesen betrachtet - Denken, Fühlen und Handeln werden beachtet. Die Imago-Paartherapie verwendet strukturelle Dialoge und Übungen, die zu gegenseitigem Verstehen, Vertrauen und zu innerem Wachstum führen. Die Beziehung wird wieder zu einem sicheren Raum, in dem Lust, Spaß und das Geben der Liebe, die beide brauchen, erlebbar sind. Die Schule des Bewußtseins ist eine laufende Selbsterfahrungsgruppe. Wöchentlich taucht eine Gruppe von Menschen ins Hier und Jetzt ein. Dabei wird alles losgelassen, was stört. Es gilt, einfach nur dazusein und wahrzunehmen, Gefühle, Verdrängungen, Blockaden. Was heilt, ist das Wahrnehmen, Erkennen und Annehmen dessen, was ist. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich trenne diese beiden Bereiche insofern, als ich im beruflichen Leben völlig beim anderen bin, dabei die Oberfläche des Gesprächs verlasse und immer tiefer in die Themenwelt des anderen eintauche. In meinem Privatleben mache ich das nicht, und das ist ein Unterschied zum Beruf. Meine Lebenshaltung ist beruflich und privat insofern dieselbe, als mich nun einmal der Mensch interessiert. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich rate jedem, einen Beruf zu ergreifen, den man gerne ausübt. Dazu sind Interessen und Neigungen herauszufinden. Schwierigkeiten können überwunden werden, wenn man den Entstehungsursachen auf den Grund geht. Auch wenn man Autodidakt sein mag, so empfehle ich eine gute (Schul-)Ausbildung. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich habe das Gefühl, beruflich angekommen zu sein, auch wenn ich die Art meines Vorgehens strukturell noch systematisieren kann. Aber das ist mehr ein Vorhaben als ein Ziel. Wenn weiterhin alles gut verläuft, freue ich mich sehr. Möge alles fließen!

✱ Dorner Christoph

● Zur Person

Beruf: Versicherungsmakler und Vermögensberater. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: AFB - Anlage- und Finanzierungsberatung GmbH., 2351 Wiener Neudorf, Reisenbauerring 3/3/8. Geboren - Datum, Ort: 17. Mai 1976, Wien. Eltern: Susan und Manfred. Hobbies: Klavierspielen, Wandern, Radfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Anschluß an die Volksschule besuchte ich zunächst die Unterstufe am Gymnasium, bevor ich 1990 an die Handelsakademie Mödling wechselte. 1997 schloß ich die Handelsakademie Hetzendorf mit der Matura ab. Im März 1998 entschloß ich mich dazu, als selbständiger Versicherungsagent zu arbeiten. Im selben Jahr machte ich mich mit meinem Unternehmen, der AFB - Anlage- und Finanzierungsberatung GmbH, selbständig. Seit 1999 bin ich auch als Vermögensberater tätig. Von 1999 bis 2001 absolvierte ich den Universitätslehrgang für Versicherungswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität Wien, im Frühjahr 2003 legte ich die Prüfung zum Versicherungsmakler ab. Wie sieht die Arbeitsweise der AFB-GmbH im Detail aus? Die AFB - Anlage- und Finanzierungsberatung GmbH ist im Veranlagungs-, Versicherungs- und Finanzierungsbereich tätig. Wir erheben beim ersten Kundenbesuch ein Kundenprofil mit den Wünschen unserer potentiellen Klienten, werten dieses entsprechend aus und führen danach eine individuell auf den Kunden abgestimmte Beratung durch. Wir überprüfen Versicherungen, Sparformen und Kredite und erstellen kostenlos Bedarfsanalysen, Alternativangebote und individuelle Konzepte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg kann sich nur dann einstellen, wenn man einer beruflichen Tätigkeit nachgeht, die einem Spaß macht. Man muß hinter seinem Beruf stehen und seinen Kunden positive Aspekte - in meiner Branche eben den finanziellen Vorteil - aufzeigen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Nach außen hin gelte ich wohl als erfolgreich, selbst bin ich ein wenig kritischer mit mir. Würde ich mich zurücklehnen und mich selbst als erfolgreich bezeichnen, so hieße dies ja, daß ich den Zenit erreicht und keine Ziele mehr vor Augen hätte. Da meine berufliche Entwicklung aber noch lange nicht abgeschlossen ist, ist es mir persönlich noch nicht möglich, mich in dieser Phase wirklich als erfolgreich zu sehen. Lassen Sie es mich doch so formulieren: „Ich bin, denke ich, ganz gut unterwegs!" Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Leider wurde in der Versicherungsberatung in früherer Zeit der Fehler gemacht, keinen großen Wert auf den Ausbildungsstandard der Berater zu legen, der somit auf keinem sehr hohen Niveau war. Dadurch entstand auch der etwas zweifelhafte Ruf der Versicherungsberater, da viele selbsternannte Halbwissende, die nicht die entsprechende Ausbildung hatten, auf den Kunden „losgelassen" wurden. Erfreulicherweise wird aber schon seit einigen Jahren sehr intensiv daran gearbeitet, dieses Manko auszumerzen und die Standards wurden bereits wesentlich erhöht. Unser Ansehen bei den Kunden steigt stetig, es gibt aber immer noch einiges zu verbessern. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die AFB - GmbH ist ein kundenorientiertes Unternehmen, in dem unsere Mitarbeiter Tag für Tag ihre Kompetenz unter Beweis stellen müssen. Ohne sie wäre ein Erfolg gar nicht möglich. Damit dies auch weiter gewährleistet werden kann, haben sie jederzeit die Möglichkeit, nicht nur versicherungsspezifische Schulungen zu besuchen, sondern auch persönlichkeitsbildende Seminare zu belegen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich achte sowohl auf die fachliche Kompetenz als auch darauf, ob der neue Mitarbeiter kundenorientiert arbeiten kann. Weiters ist mir wichtig, daß ein Mitarbeiter teamfähig agiert und nicht nur

auf sein Gehalt schaut. Dieses stellt sich dann ein, wenn man das, was man macht, richtig macht. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Wie jede Führungskraft bin auch ich „allergisch" auf Dinge, die nicht funktionieren. Jedoch selbst in diesen Situationen bin ich stets bemüht, ein umgänglicher Mensch zu sein und meine Mitarbeiter fair und respektvoll zu behandeln. Diese Art des Miteinander-Umgehens wird von meinem Team auch entsprechend honoriert. Wir haben in der Firma ein sehr familiäres Verhältnis zueinander und nehmen auch auf die privaten Lebensumstände jedes einzelnen Rücksicht. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere Stärken liegen neben der kompetenten Beratung sicherlich im Bereich des sehr persönlichen Kundenkontaktes. Wir schreiben keine Weihnachtskarten, sondern rufen unsere Klienten zum Geburtstag an. Wir geben ihnen dadurch mehr als nur das Gefühl, für sie da zu sein. Weiters bieten wir unseren Kunden eine laufend wiederkehrenden Betreuung, bei der wir uns die veränderte Situation ansehen und Lösungen danach anbieten. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Konkurrenz ist ein wichtiger Parameter, der einem zeigt, wo man selbst steht und an dem man sich und seine Leistung messen kann. Sie belebt und spornt gleichzeitig an, noch besser zu sein. Wir haben mit unserem Mitbewerb ein wie ich glaube gutes Verhältnis, weil wir fair und offen agieren und auch umgekehrt größtenteils so behandelt werden. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Da unsere Branche sehr schnellebig ist, muß man sich laufend fortbilden. Das geschieht in meinem Fall durch die Lektüre von Fachzeitschriften und Aussendungen bzw. durch den Besuch einschlägiger Veranstaltungen. Gut ein Drittel meiner Zeit verwende ich für die Auffrischung und Aktualisierung meines Wissensstandes. **Ihr Lebensmotto?** Man kann nicht überall der Beste sein - aber man sollte sein Bestes versucht haben!

✱ Dowitsch Johann

● Zur Person

Beruf: Kaufmännischer Angestellter. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Haus Pöttelsdorf, Weinbau- und Vertriebsgenossenschaft reg. GenmbH., 7023 Pöttelsdorf, Kellerweg 15. Geboren - Datum, Ort: 8. Dezember 1957, Purbach. Familienstand: Verheiratet mit Karin, geb. Stern. Kinder: Martin (1983) und Lukas (1990). Eltern: Anna und Johann. Mitgliedschaften: Freiwillige Feuerwehr Purbach. Hobbies: Radfahren, Segeln, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Handelsschule im Jahre 1974 trat ich als kaufmännischer Angestellter in das Unternehmen Holzbau Gmeiner in Purbach im Burgenland ein. Ab 1984 war ich in der Winzergenossenschaft St. Martinus und für B&M Weinspezialitäten in Pöttelsdorf tätig. Da mich die Weinwirtschaft interessierte, wechselte ich 1988 in den von der Familie Engel geführten Leisserhof in Donnerskirchen, wo ich beim Aufbau und der Organisation des ersten Burgenländischen Weinforums mitwirkte. Meine nächste berufliche Station war im Jahre 1990 das Weingut Höpler in Winden am See. Nach kurzer Einarbeitung wurden mir bereits schwierige Tätigkeiten wie die Durchführung von Weinexporten nach Übersee übertragen und wichtige Vollmachten erteilt. Ich blieb bis 2001 in diesem Unternehmen tätig, dann versuchte ich mich 2001/02 für die Paul Vetter Handels-GmbH in Gols in selbständiger Tätigkeit mit dem Aufbau einer Niederlassung in Polen. Mein Aufgabenbereich umfaßte den Export aus Österreich sowie den Verkauf in Polen. 2002/03 wurde ich der Weinwirtschaft kurz untreu und arbeitete als Auftragssachbearbeiter für Kögel LKW-Aufbauten in Marz im Burgenland. Am 1. Mai 2003 nahm ich die Stelle des Exportleiters im Haus Pöttelsdorf an, am 1. Juli 2003 wurde ich von Vorstand und Aufsichtsrat zum operativen Geschäftsführer bestellt. Haus Pöttelsdorf ist eine 1956 gegründete Weinbau- und Vertriebsgenossenschaft, die im Eigentum von mittlerweile 110 Winzern steht, welche sich an äußerst strenge Qualitätsauflagen halten müssen. In unserer außergewöhnlich gestalteten Weinerlebniswelt wird unseren Besuchern auf sehr eindrucksvolle Art und Weise der „Weg der Traube" vermittelt. Im Anschluß an die Besichtigungstour können sich unsere Besucher bei einer kommentierten Weinverkostung von unseren Pöttelsdorfer Qualitätsweinen überzeugen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe Erfolg als die Bestätigung meiner Leistungen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition kann ich mich als erfolgreich bezeichnen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Neben der Bereitschaft, jede Möglichkeit zur Weiterentwicklung zu nutzen, war auch das Glück, zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein, ein wesentlicher Faktor. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich stelle mich ihnen mit Interesse. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Wirklich erfolgreich fühlte ich mich im Juli 2003, als mir von Vorstand und Aufsichtsrat von Haus und Domaine Pöttelsdorf nach kurzer Beschäftigungszeit die Geschäftsführung angeboten und dann auch übergeben wurde. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich halte Originalität eindeutig für den besseren Weg. Man muß zeigen, wofür man steht, und das wissen dann auch die Kunden zu schätzen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich hatte das Glück, mit einigen sehr erfolgreichen Führungspersönlichkeiten zusammenzuarbeiten. Am meisten profitiert habe ich aber von Herrn Ing. Paul und Frau Margarethe Gmeiner, meine ersten Chefs. Von ihnen habe ich als junger Mensch gelernt, daß man nur mit Fleiß, Einsatz und Menschlichkeit im Leben weiterkommt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Eine große Anerkennung war für mich, bereits nach zwei Monaten im Haus Pöttelsdorf mit der Geschäftsführung betraut zu werden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Mitbewerb wird immer besser - und hier mitzuhalten ist nicht immer leicht. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke doch, daß mich meine Umgebung als positiv wahrnimmt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie sind für den Erfolg des Betriebes von großer Bedeutung, denn nur gute Mitarbeiter können einer Firma zum Erfolg verhelfen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich gibt nicht nur die fachliche Qualifikation den Ausschlag, ich lege auch großen Wert auf einen gesunden Menschenverstand, Teamfähigkeit und Menschlichkeit. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Unseren Mitarbeitern wird größtmögliche Freiheit eingeräumt - jeder ist gefordert, selbständig zu arbeiten und seine Ideen einzubringen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Man sieht mich eher als Kollege denn als Chef. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Eine außerordentlich hohe Produktqualität, Verläßlichkeit und Flexibilität. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir haben ein gesundes Verhältnis zu anderen Betrieben der Branche. Wir sehen uns nicht als Konkurrenten, sondern als Mitbewerber, und die Kontakte untereinander sind positiv. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche funktioniert ganz gut, obwohl ich keine geregelten Arbeitszeiten habe. Doch ich kann auf das Verständnis

meiner Partnerin zählen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Persönlich wende ich eher wenig Zeit für meine Weiterbildung auf. Ich besuche an etwa zehn Wochenenden im Jahr Vorträge. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich rate den jungen Menschen, am Boden zu bleiben und ihren eigenen Weg zu finden. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Privat wünsche ich mir ein weiterhin harmonisches Familienleben. Ein berufliches Ziel ist es, den Betrieb so gut weiterzuführen, daß er auf gesunden Beinen steht.

✱ Dragaric Dietmar Hofrat Mag. Dr.

● Zur Person

Beruf: Pädagoge. Funktion: Schulleiter. Tätig bei: Bundesgymnasium und Bundesrealgymnasium Oeverseegasse, 8020 Graz, Oeverseegasse 28. Geboren - Datum, Ort: 3. September 1945, Goritschach. Familienstand: Verheiratet mit Helga, geb. Harl. Eltern: Gertrude und Ludwig. Schöpferische Akte: Zur Ethik des Friedens bei Reinhold Schneider. Ist das christlich Gebotene und human Notwendige auch das politisch Mögliche, in 67. Jahresbericht des 4. BG Graz, 1975; Gedenkjahr 1988: Das Oeverseegymansium und der Anschluß an Hitler-Deutschland, in: Jahresbericht BG/BRG Oeversee, Graz 1988; Leonidas oder Nebogatov? Heldentum und Todesverachtung in der Geschichte. Festschrift „90 Jahre Oeverseegymnasium", Graz 1992; Landesschulratskalender 2005. Skolski koledar 2005 (Steirisch-slowenischer Schulkalender, Graz 2005); Sri Lanka. Geschichte im Überblick, in: Unser Weg, Heft 2, Graz 2006; Handbuch des österreichischen Hochschulrechts (Mitautor, in Druck); diverse Publikationen in Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: Bund sozialdemokratischer AkademikerInnen, Grazer Friedensbüro, Liga für Menschenrechte. Hobbies: Gartenarbeit.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine damalige Volksschullehrerin bildete einen kleinen Kreis an Schülern, zu dem auch ich gehörte, in ihrer Freizeit weiter aus und ermöglichte mir so erst den Besuch eines Gymnasiums in Graz, an dem ich 1964 meine Matura ablegte. Im Anschluß studierte ich Deutsch, Geschichte und Philosophie an der Universität Graz, an der ich 1971 zum Doktor der Philosophie promovierte und 1973 meine Sponsion zum Magister in Deutsch und Geschichte feierte. Die Universität bot mir daraufhin eine Stelle als Vertragsassistent am Institut für Geschichte des Altertums und Altertumskunde an, die ich sieben Jahre lang inne hatte, eine Tätigkeit, im Zuge derer ich wissenschaftliches Arbeiten und Denken lernte. Ab 1973 begann parallel dazu meine Lehrtätigkeit am Gymnasium in Deutschlandsberg, und ich nahm einen Bildungsauftrag der pädagogischen Akademie in Graz an, der ein entsprechendes Zeitmanagement erforderte. Zeit meines Lebens war ich politisch sehr interessiert, und so begann ich mich bei meinem Eintritt in die Lehrtätigkeit für den sozialdemokratischen Lehrerverein für Akademiker zu engagieren, wurde 1984 zum Direktor ernannt und arbeitete lange Jahre im Kollegium des Landesschulrates für Steiermark mit, in dem ich auch vier Jahre lang, bis 2005, die Position des Vizepräsidenten inne hatte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg habe ich, wenn ich selbstgesteckte Ziele erreichen und gewisse Vorstellungen erfolgreich umsetzen kann. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da ich meine Ziele meist erreichen konnte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich steckte mir bereits sehr früh realistische Ziele, die ich immer konsequent zu erreichen versuchte, wobei ich aber auch meinen Weg korrigierte, wenn es notwendig war. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Schon in meiner Zeit als Pfadfinder wurde ich mit Funktionen betraut, auf die ich damals sicherlich stolz war. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Während meiner Tätigkeit als Lehrer wurde ich oftmals vor Entscheidungen gestellt. Insgesamt glaube ich meist richtig gehandelt zu haben, auch wenn einige Korrekturen des Weges oft unumgänglich waren. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Am wichtigsten für mich war immer die Anerkennung meiner Kollegen und auch Schüler, die ich oft nach Jahren wieder traf und die sehr positiv von mir als Pädagoge sprachen. Das bestätigte meinen Weg, und ich schöpfte sehr viel Kraft aus solchen Rückmeldungen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Als Problem erachte ich, daß dem wissenschaftlichen Nachwuchs an Universitäten zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt wird, da die meisten Studenten nach ihrer Ausbildung sofort die Bildungseinrichtung verlassen müssen und keine Gelegenheit zu wissenschaftlicher Arbeit mehr bekommen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Meist nach ihren fachlichen Fähigkeiten und ihrem persönlichen Engagement, obwohl ich nicht immer die Gelegenheit habe, in Entscheidungen bezüglich Personalbesetzung einzugreifen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Meist durch Lob und Anerkennung, die ich meist verbal, oft aber auch in schriftlicher Form an meine Mitarbeiter weitergebe. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man sollte sich nicht zu früh spezialisieren, sondern in seinen Jugendjahren versuchen, sich ein möglichst breites Basiswissen anzueignen. Spezialisierungen ergeben sich im Berufsleben zwangsläufig, und dann ist es hilfreich, auf eine umfassende Allgemeinbildung zurückgreifen zu können, wobei Sprachen immer mehr in den Vordergrund rücken. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Eines meiner Ziele war immer, aus unserer Schule eine für Jugendliche attraktive und moderne Bildungseinrichtung zu machen, und um diesen Standard zu halten, arbeite ich noch heute an dieser Vision. Ihr Lebensmotto? „Fröhlich sein, Gutes tun und die Spatzen pfeifen lassen."

✱ Dreher Axel Dipl.-Bw. (FH) MBA

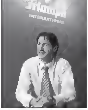
● Zur Person

Funktion: Vorstand. Tätig bei: Triumph International AG, 2700 Wiener Neustadt, Wiener Straße 121-123. Geboren - Datum, Ort: 5. Januar 1965, Spaichingen/Deutschland. Familienstand: Verheiratet mit Anne. Kinder: Tim (1997) und Hannes (1999). Eltern: Centa und Otto. Besondere Vorfahren: Nikolaus von der Flüe (Schweizer Nationalheld). Schöpferische Akte: Diverse Artikel in Fachzeitschriften. Hobbies: Schifahren, Mountainbiken, Tennis, Kochen, Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Schon meine Schulzeit war prägend für mich, da ich immer der Kleinste und Schmächtigste war beziehungsweise aufgrund mangelnder Erfolge bereits nach dem zweiten Halbjahr Gymnasium in die Realschule zurückversetzt wurde. Dann begann ich im Alter von 17 Jahren eine Lehre bei einer Bank, was mir sehr gut gefiel. Ich absolvierte einige Fortbildungsseminare und wurde schließlich für drei Monate auf eine Akademie geschickt. Dort hatte ich aber das Gefühl, es hört immer genau dann

auf, wenn es für mich interessant zu werden beginnt In dieser Situation sprach ich mit einem Studienberater, welche Ausbildungsmöglichkeiten es für mich gäbe, was dazu führte, daß ich mich bei der Fachhochschule Pforzheim bewarb Ich wurde aufgenommen und begann 1989, also relativ spät, die Matura nachzumachen Dort entdeckte ich die Lust am Lernen, plötzlich war der Drive da, auch weil ich ein Ziel vor Augen hatte Nach der Fachhochschulreife absolvierte ich ein BWL-Studium an der Fachhochschule Pforzheim, das ich 1993 als Diplom-Betriebswirt erfolgreich beendete. Davor war ich ein halbes Jahr in den USA an der Graduate School of Business in Indiana; nach dem FH-Abschluß machte ich an der University of Pittsburgh den Master of Business Administration zu Ende. Danach hatte ich zahlreiche Angebote, auch aus Südamerika, Chicago oder New York, entschied mich aber, nach Deutschland zurückzukehren Nach meinem Studium in den USA hatte ich einfach Heimweh, mir fehlte die kulturelle Vielfalt So kam ich im Herbst 1995 zur damaligen ITT Automotive in Frankfurt/Main, wo ich im kaufmännischen Controlling-Bereich tätig war 1998 erhielt ich das Angebot, das Rechnungswesen und Controlling bei BorgWarner Transmission Systems zu leiten Die neue Herausforderung reizte mich, da ich in diesem kleineren Produktionsbetrieb auch Kontakt zu den Leuten in der Fertigung haben würde, und ich sagte zu Es war am Anfang nicht leicht, den richtigen Draht zu den Mitarbeitern in der Produktion zu finden, aber als dann ein gewisses Vertrauen aufgebaut war und die Leute aus sich raus gingen, machte der Job auch großen Spaß. Schließlich kam 2001 der Impuls, nach Österreich zu gehen und bei FAG in Berndorf eine neue Aufgabe als kaufmännischer Vorstand zu übernehmen. In diesem Unternehmen bekleidete ich in weiterer Folge verschiedene Positionen, unter anderem war ich Geschäftsführer der ungarischen Niederlassung und Leiter des Werkes in Berndorf Auch bei der FAG hatte ich die mir übertragenen Aufgaben erfüllt, gleichzeitig auch für kompetente Nachfolger gesorgt, sodaß ich Ende 2005 für neue Verantwortungen bereit war Über einen Personalvermittler kam dann das Angebot, bei der Triumph International AG in Wiener Neustadt in den Vorstand einzusteigen Die Branche war zwar eine ganz andere, vielleicht nicht so innovativ, dafür aber viel näher am Menschen. Das gefiel mir, außerdem wollte ich mit meiner Familie in Österreich bleiben, und so ergriff ich nach einer langen Überlegungsphase und etlichen Gesprächen mit den Triumph-Eigentümern diese Chance Hier fand ich ein zwar erfolgreiches Unternehmen vor, das aber in vielen Bereichen einen Modernisierungsschub brauchte Diesen Veränderungsprozeß haben wir in Angriff genommen und sind jetzt auf einem sehr guten Weg, bei dem wir auch die Mitarbeiter in der Fertigung mit einbeziehen



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Eine gewisse Freude an dem, was ich mache - egal ob beruflich oder privat. Erfolg heißt für mich aber auch, zum Erfolg von anderen Leuten beitragen zu können. Ich habe eine Trainer-Mentalität Durch meine sportlichen Aktivitäten lernte ich, daß das Team, die Mannschaft, im Vordergrund steht Es ist nicht das Ziel, selbst der beste Spieler zu sein, sondern gemeinsam zum Erfolg zu kommen **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, manchmal habe ich das Gefühl ein Sonntagskind zu sein - bis auf einige kleine Einbrüche oder Rückschläge hat alles geklappt Ich habe mir alles aus eigener Kraft erarbeitet. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wer führen will, muß Menschen lieben, und das trifft auf mich zu Erfolge werden gemeinsam gefeiert Jede neue Aufgabe verlangt mir Respekt ab, aber dadurch entwickle ich mich ständig weiter Auch Authentizität ist ein wichtiger Punkt. Die Synchronität zwischen dem, was man denkt, und dem, was man macht, muß stimmen **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Indem ich Sinn stifte Wir definieren gemeinsame Ziele und jeder kann seine Ideen dazu einbringen Es geht darum, den Mitarbeitern klar zu machen, daß wir alle die gleichen Interessen haben Auch die gesunde Balance zwischen geschäftlichem Erfolg und angenehmer Atmosphäre in der Firma ist wichtig Wenn mich jemand fragt, was ich eigentlich den ganzen Tag so mache, sage ich: Ich rede mit den Leuten und ich höre zu. Man muß den Mitarbeitern eine Plattform bieten, wo sie sich entwickeln können **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unabhängig von der Marke und der Marktpositionierung Wir haben sehr loyale Mitarbeiter, die teilweise auch sehr leidensfähig sind Wenn wir etwas bewegen, teilen wir diese Erfolge auch mit anderen Schwesternunternehmen und stärken so deren Bedeutung in der Gruppe Triumph ist am österreichischen Markt die Nummer Zwei, und zwar mit sehr geringem Abstand Wir trommeln diese Erfolge aber nicht groß heraus, sondern arbeiten sehr konsequent, um die Ergebnisse weiter zu verbessern. In Schwaben sagt man. Schaffen, nicht schwätzen! **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mittlerweile kann ich diese beiden Bereiche extrem gut vereinbaren, was früher nicht der Fall war Vor meinem Wechsel zu Triumph war ich schon etwas ausgepowert, jetzt stimmt die Balance wieder Natürlich lege ich zwischendurch immer wieder einen Sprint hin, das macht mir auch nichts aus - solange der Sprint nicht drei Jahre dauert **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich hoffe, daß es mir weiterhin so gut geht wie bisher und daß die Balance zwischen Beruf und Privatleben stimmt **Ihr Lebensmotto?** Der Weg ist das Ziel

✱ Dreisiebner Hannes

Weingut Dreisiebner

www.dreisiebner.com

● Zur Person

Beruf: Weinbauer Funktion: Kellermeister Tätig bei. Weingut Dreisiebner Stammhaus und Buschenschank., 8461 Sulztal 35 Geboren-Datum, Ort 27. März 1976, Leutschach Familienstand Lebensgemeinschaft mit Michaela Kinder Veronika (2002). Eltern Irmgard, Johann. Ehrungen Ehrungen: mehrfacher Landessieger und Salonwinzer, Auszeichnungen der wichtigsten Weinführer und Anerkennung zu den Topbetrieben Österreichs. Hobbies Tennis, Radfahren (Bergtouren), Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule wechselte ich in die Weinbauschule nach Silberberg, die ich 1994 positiv abschloß In der Folge arbeitete ich im elterlichen Betrieb mit, absolvierte 1996 meinen Präsenzdienst und wollte im Anschluß einige Jahre im Ausland verbringen, um Erfahrung im Weinbau zu sammeln Da allerdings mein Onkel zu diesem Zeitpunkt verstarb, der sehr stark in die Firma involviert war, verblieb ich im elterlichen Betrieb 1998 bekamen wir ein weiteres großes Grundstück, den Hochsulz, zur Bearbeitung dazu, der eine ganz besondere Sorte der Traubenzüchtung ermöglicht Dies zog die Erweiterung des Kellers und Adaptierungen des Betriebes in Richtung Zimmervermietung und Tourismus nach sich Ich bin derzeit vorwiegend mit dem Weinbau an sich beschäftigt, arbeite in

der ruhigeren Zeit aber ebenso an der Vermarktung und Präsentation unserer Produkte, wodurch wir mittlerweile einen sehr soliden Privatkundenstamm aufbauen konnten und zusätzlich die Gastronomie und Vinotheken beliefern

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich davon abhängig, welchen Lebensbereich ich betrachte, da ich immer zwischen persönlichen, familiären und betrieblichen Erfolgen unterschieden habe. Essentiell für jeden Bereich war allerdings immer eine definierte Zielsetzung und die Umsetzung der eigenen Vorstellungen, selbst wenn der Ausgang eines Vorhabens anfangs ungewiß erscheinen mochte. Ein erfolgreicher Tag ist für mich ein Tag, an dem ich nirgends einschreiten mußte. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da ich bisher trotz meiner Freiheit sehr viele Ziele erreichen konnte und mit der momentanen Situation sehr zufrieden bin. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich konnte während meiner Jugendzeit viele Freiheiten genießen, die mich in vielerlei Hinsicht prägten. Durch mein gesamtes bisheriges Leben fand ich einen Weg, der mich für Außenstehende offenbar erfolgreich erscheinen läßt. Überdies gibt es in unserer Familie nur Winzer aus Überzeugung, worauf sich die Qualität unserer Produkte begründet. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Sollte mir etwas ohne mein Zutun auferlegt werden, versuche ich das durch Distanz zu umgehen, obwohl ich in der Problemlösung selbst sehr innovativ bin. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Anerkennungen sind für jeden Menschen in vielerlei Hinsicht wichtig. Ich persönlich höre immer wieder Lob unsere Kunden, negative Aussagen, die es natürlich ebenso gibt, ignoriere ich so gut wie möglich. Ich konzentriere mich auf die positiven Bereiche. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Es gibt derzeit keine gravierenden Probleme, allerdings ist der Extremismus in jeder Hinsicht auch in unserer Branche nicht von Vorteil. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche, da der Betrieb mittlerweile eine Größe erreicht hat, die es nicht zuläßt, ihn allein zu führen. Wir haben mittlerweile für jeden Bereich entsprechende Spezialisten, die ihr Aufgabengebiet perfekt abdecken. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unser Betrieb ist in unterschiedliche Bereiche gegliedert. Auf der einen Seite steht das Weingut mit dem angeschlossenen Keller, auf der andere der Buschenschankbetrieb und die Vermietung der Gästezimmer, somit kann der Gast bei uns alles aus einer Hand beziehen und Produkte der Spitzenklasse genießen. Neben unseren ausgezeichneten Weinen bieten wir mittlerweile Gustostückerln der Kulinarik, die bei den Gästen großen Anklang finden und ausschließlich hausgemacht sind. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die beiden Bereiche gehen fließend ineinander über, obwohl ich lange Zeit eine strikte Trennung versuchte. Da unser Betrieb allerdings mittlerweile sehr stark von meiner Persönlichkeit geprägt ist und die Kunden mich persönlich mit dem Betrieb identifizieren, ist eine Trennung nicht möglich. Weil meine Frau diese Einstellung mitträgt und selbst im Betrieb mitarbeitet, lassen sich Beruf und Privatleben aber dennoch recht gut vereinbaren. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Da wir in den letzten Jahren bereits viele Ziele erreichen konnten und der Betrieb derzeit sehr erfolgreich ist, arbeiten wir natürlich weiter und versuchen, auch in Zukunft innovativ zu sein und Platz für Neuerungen und Veränderungen zu lassen. Ihr Lebensmotto? Mit Gelassenheit an neue Herausforderungen herangehen

✱ Dreyer Gerhard

● Zur Person

Funktion: Vorsitzender der Geschäftsführung. Tätig bei: BA-CA Real Invest GmbH - ein Mitglied der UniCredit Group, 1030 Wien, Vordere Zollamtsstraße 13. Geboren - Datum, Ort: 11. Juli 1959, Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Birgit. Kinder: Nadine (1982), Corinna (1989), Philip (1996) und Daniel (2003). Eltern: Elfriede und Leopold. Mitgliedschaften: Fachbeirat des Immobilien-Benchmarking-Institutes (IBI). Hobbies: Familie, Beruf, Kulinarik, Lesen, Kultur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich legte 1978 die Matura an der HTL für Elektrotechnik in Wiener Neustadt ab. Während der HTL war ich im Rahmen von Ferialpraktika bereits bei diversen Unternehmen tätig und hätte bei der Siemens AG auch die Möglichkeit gehabt, in das Berufsleben einzusteigen. Ich entschied mich aber nach Ableistung des Grundwehrdienstes für ein Studium der Betriebswirtschaftslehre an der WU Wien und als Werkstudent. Von November 1979 bis Mai 1982 war ich bei der Ergo Vermögensberatung im Bereich Produktauswahl und -schulungen tätig. Dann gründete ich eine Familie, unsere Tochter Nadine kam zur Welt, und damit stiegen auch die finanziellen Erfordernisse. So wechselte ich im Sommer 1982 als Fixangestellter zur Immorent GmbH. Dort war ich zunächst als Referent der Bereiche Sonderfinanzierungen, Beteiligungen und Leasing tätig und wirkte am Aufbau der Sparte Mobilienleasing mit. Dann wurde ich zum Geschäftsführer der Immorent Mobilienvermietungs GmbH bestellt. 1989 erhielt ich die Möglichkeit, bei der nunmehrigen Bank Austria Creditanstalt Leasing GmbH die Abteilung für Sonderfinanzierungen aufzubauen und zu leiten. Ich nahm diese Herausforderung an und wurde in weiterer Folge in die Geschäftsführung der CA Leasing Kapitalvertrieb GmbH, den Vorstand der CA Leasing Kapitalanlagen AG sowie die Geschäftsführung der ÖLAG Holding GmbH berufen. Das war eine sehr vielseitige und spannende Aufgabe, auch die damalige Aufbruchsstimmung in der Leasingbranche war der Karriere durchaus förderlich. Als meine Abteilung in die MAIL Finanzberatung GmbH übertragen wurde, fungierte ich ab 1993 als Geschäftsführer dieser Gesellschaft, die im Oktober 2003 in die Organisation der Bank Austria Creditanstalt ImmoTrust GmbH - jetzt BA-CA Real Invest GmbH - eingegliedert wurde. Meine Schwerpunkte in der MAIL Finanzberatung waren die Bereiche Produktentwicklung, Immobilien, Personal und Rechnungswesen. Im Jahr 2000 übernahm ich die Geschäftsführung der damaligen MAIL Immobilien GmbH bzw. Real Invest Immobilien GmbH und war in dieser Position bis 2006 tätig. Bereits ab Herbst 2003 lief die Integration dieses Unternehmens in die Bank Austria Creditanstalt Real Invest GmbH, und ich war Mitglied der Gesamtgeschäftsführung sowie des zuständigen Integrationsteams. Im Jahr 2005 erfolgte eine Neubestellung der Geschäftsführung, deren Vorsitz mir übertragen wurde. Die Geschäftsfelder der BA-CA Real Invest umfassen offene Immobilienfonds als sicheres Investment in österreichische und europäische Immobilien, geschlossene Immobilieninvestments als ertragreiche Veranlagung in Zukunftsmärkte, sowie Ertragswohnungen als wertsichere Vorsorgeobjekte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Kann ich berufliche und private Ziele, die ich mir setze oder die vereinbart wurden, auch erreichen, sehe ich das als Erfolg. Ich bin ein Familienmensch, und wenn es mir gelingt, Beruf und Privatleben einigermaßen in Balance zu halten, ist dies ebenfalls ein schönes Erfolgselement. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich habe beruflich mehr erreicht, als ich mir in der Sandkiste je vorstellen konnte. Was

war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Eines meiner Talente ist es, ganzheitlich-strategisch zu denken und Zusammenhänge zu erkennen. Für eine Karriere im Bankgeschäft ist natürlich auch eine gewisse Portion Hartnäckigkeit und Zielstrebigkeit notwendig. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Die Hauptaufgabe eines Managers ist es, Entscheidungen zu treffen - und das muß im Tagesgeschäft oft sehr schnell gehen. Im strategischen Bereich wollen aber Entscheidungen sehr wohl sorgsam durchdacht sein. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich fühlte mich schon in der HTL recht erfolgreich. Mit meinen Eltern hatte ich die Vereinbarung, daß ich weitestgehende Freiheit genieße, solange die schulischen Erfolge stimmen. In fünf Jahren HTL schaffte ich es, daß meine Eltern kein einziges Mal zum Elternsprechtag kommen mußten. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Rückblickend war eine der wichtigsten Entscheidungen, sehr früh Immobilienfonds mit Investitionen im zentraleuropäischen Markt anzubieten. Das war eine erfolgreiche Teamentscheidung, die ich wesentlich mitgetragen habe. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Familie war als selbständiges Unternehmen im Tourismus tätig, das wirtschaftliche Denken liegt mir quasi im Blut. Später hatte ich immer wieder Vorgesetzte, die mir Freiräume gaben, mich forderten und förderten. So halte ich es auch mit meinen Mitarbeitern. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Das Vertrauen, das mir immer wieder entgegengebracht wird, schätze ich als schöne Anerkennung meiner Leistungen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Wir sind ein Dienstleistungsunternehmen, und daher spielen die Qualität, die Kompetenz und das Engagement der Mitarbeiter eine entscheidende Rolle. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Habe ich die Wahl zwischen mehreren Bewerbern, die eine ähnliche fachliche Qualifikation mitbringen, entscheidet letztendlich der persönliche Eindruck. Dabei werden natürlich Faktoren wie Verantwortungsbewußtsein oder Entscheidungsfreude mit berücksichtigt. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich motiviere Mitarbeiter durch ehrlich gemeinte Anerkennung - leere Worthülsen oder oberflächliches Schulterklopfen sind nicht meine Sache. Geld und Prämien sehe ich nicht als nachhaltige Hauptmotivation, ein Dienstverhältnis hat viele Wahrungen. Meine Tür steht den Mitarbeitern immer offen, und ich versuche, im Anlaßfall auch Unterstützung zu geben. Wichtig ist, mit gutem Beispiel voranzugehen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Einbindung in das Netzwerk der UniCredit Group und der BA-CA ist sicherlich ein wesentlicher Vorteil. Unsere Produkte sind derzeit eher im konservativen Bereich positioniert und so ausgerichtet, daß Börsenkurse eher nachrangig sind. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich versuche, zumindest das Frühstück und den Abend im familiären Kreis zu verbringen. Steht trotzdem einmal eine Abendveranstaltung auf dem Programm, nehme ich meine Frau nach Möglichkeit mit. Ortsungebundene Arbeiten wie das Beantworten von E-Mails oder Vorbereitungen erledige ich oft abends zu Hause, aber das Wochenende halte ich so gut wie möglich für die Familie frei. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich lerne durch die Praxis täglich Neues dazu, für konkrete Weiterbildungsmaßnahmen bleibt mir aktuell nur wenig Zeit. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Erkenne deine eigenen Stärken und baue darauf auf, akzeptiere Feedback und sei dir bewußt, daß sich unsere Arbeitswelt ständig im Umbruch befindet. Daher muß man heute mehr denn je offen für neue Tätigkeiten sein. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ein wesentliches Ziel ist es, die richtige Balance zwischen Beruf und Familie zu finden. Ihr Lebensmotto? Aus der Vergangenheit lernen und für die Zukunft agieren.

✶ Drug Claudia

„Was man gern macht, wird man gut machen."

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Café Oper Wien, 1010 Wien, Opernring 2. Geboren - Datum, Ort: 17. Mai 1963, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Herbert Brandstetter. Kinder: Christian (1978) und Oliver (1988). Eltern: Ursula Waghubinger und Roland Hascher. Hobbies: Radfahren, Wandern, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach erfolgreichem Abschluß der Fachschule für Wirtschaftliche Frauenberufe und nach der Geburt meines Sohnes Christian stieg ich als Kellnerin ins Berufsleben ein. Das Service im Gastgewerbe war für mich anfangs nur ein Job, aber ich lernte diesen Beruf und den Umgang mit Gästen rasch zu lieben und zu schätzen. Im Laufe der Jahre war ich in unterschiedlichen Betrieben tätig und sammelte während dieser Zeit natürlich wertvolle Erfahrungen, was mich schließlich zu Ostern 2006 zum bisherigen Höhepunkt meiner Karriere führte, als ich Geschäftsführerin des Café Oper Wien wurde. Das ist eine tolle Herausforderung für mich, eine interessante und abwechslungsreiche Tätigkeit - auch wenn mir in dieser Position der direkte Kontakt zu den Gästen, wie ich ihn als Servicekraft früher hatte, ein wenig fehlt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das Café Oper Wien gibt es ja noch nicht sehr lange, und vor mir hatte ein junger Mann für ein halbes Jahr die Geschäftsleitung inne. Unter ihm liefen die Geschäfte nicht berauschend, aber seit ich in dieser Position tätig bin, geht es stetig bergauf. Das ist ein Erfolg, der mich bestätigt und motiviert. Ich weiß nicht genau, woran es liegt, aber ich denke, daß ich sehr gut auf Menschen zugehen kann. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich sehe mich nicht immer als erfolgreich, auch wenn ich es aus meinem persönlichen Umfeld oft höre. Aber ich bin eben ein sehr selbstkritischer Mensch. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Als Geschäftsführerin des Café Oper Wien versuche ich so zu sein, wie ich mir einen Vorgesetzten vorstelle. Vielleicht bin ich manchmal etwas zu „weich" und zu gutmütig, denn wie ich inzwischen feststellen mußte, wollen und brauchen die meisten Mitarbeiter einen strengen Chef. Das ist zwar traurig, aber leider auch Realität. Ich habe als Geschäftsführerin ja auch einen Vorgesetzten, der mir aber großteils freie Hand läßt. Im Rahmen der Vorgaben der Oper kann ich nach meinen Vorstellungen schalten und walten. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Nein, ich glaube sogar, daß es Frauen in der Gastronomie eher leichter haben. Trotzdem muß man diesen Beruf gerne machen, weil sich diese Freude auf die Kunden und Gäste überträgt. Wer die Gastronomie als reinen Gelderwerb sieht, wird nicht weit kommen. Und vielleicht bringen wir Frauen für diesen Beruf mehr Herz und Seele mit als männliche Kollegen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich habe mich nicht für die Geschäftsführung des Café Oper beworben, sondern wurde gefragt, ob ich diese Aufgabe übernehmen möchte. Das löste schon ein gewisses Erfolgsgefühl in mir aus. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Zeugnisse und andere Formalitäten interessieren mich nicht. Papier ist geduldig, und wenn ein Bewerber tolle Zeugnisse vorweisen kann, heißt das noch lange nicht, daß er zu unserem Betrieb und zu unserem Team paßt. Ich lege also sehr viel Wert auf die

Ausstrahlung und den persönlichen Eindruck, den ich bei einem Bewerbungsgespräch gewinne. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Wahrscheinlich werde ich manchmal nicht richtig ernst genommen, weil ich vieles zu ruhig und besonnen sage. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Das Café Oper Wien setzt die jahrhundertelange Wiener Kaffeehaustradition - mit der einzigartigen Verbindung von Musik, Kultur und exzellenter Kaffeehausatmosphäre - fort. Direkt in der Wiener Staatsoper angesiedelt kommen Besucher aus aller Welt in den Genuß exzellenter Kaffeespezialitäten, feinster Mehlspeisen und köstlicher Schmankerln. Die Wiener Staatsoper beherbergt mit dem Café Oper Wien eine neue kulinarische Attraktion an der Ringstraße und bietet durch diese besondere Mischung aus Opernvergnügen und Kaffeehausatmosphäre allen Kaffeeliebhabern und Opernfreunden einen exquisiten Treffpunkt in Wien. In den Pausen der Opernvorführungen bieten wir einen raschen und unkomplizierten Service. Die Gäste können Brötchen und Getränke bereits im voraus auswählen und bekommen in der Pause die bereits vorbereiteten Köstlichkeiten - sofort und ohne Gedränge - serviert. Mit diesem Konzept konnten wir nicht nur viele Touristen, sondern auch ein zufriedenes Stammpublikum gewinnen. Ein weiteres Highlight: Jede Aufführung in der Staatsoper wird auf drei Monitoren live im Lokal übertragen. Wer also keine Karten mehr bekommen hat, kann die Oper bei uns bequem bei einer Tasse Kaffee oder einem Glas Sekt mitverfolgen. Das ist einzigartig in ganz Wien. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Mein Lebenspartner arbeitet auch im Gastgewerbe, wir kennen die teilweise problematischen Arbeitszeiten und haben daher Verständnis füreinander. Aus diesem Grund kann ich Beruf und Privatleben ganz gut vereinbaren. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Weiterbildung ist ein wichtiges Thema für mich, doch leider findet sich aufgrund der Arbeitszeiten derzeit kaum Platz dafür. Aber in absehbarer Zukunft möchte ich mich wieder verstärkt diesem Thema widmen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wie man an meinem Beispiel sieht, ist die Freude am Beruf die Grundlage des Erfolges. Was man gern macht, wird man gut machen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Das Café de l'Europe am Graben ist mit unserem Lokal vergleichbar, und mein Ziel ist es, mit dem Café Oper Wien ähnliche Dimensionen zu erreichen. Viele Leute wissen gar nicht, daß es unser Café gibt oder glauben, es kann nur in Verbindung mit einer Opernaufführung besucht werden. Ich möchte soweit kommen, daß die Menschen sagen: „Komm, gehen wir ins Café Oper einen Kaffee trinken." Da ein namhaftes Lokal in unmittelbarer Umgebung kürzlich zugesperrt hat, hoffe ich, daß es mir gelingt, möglichst viele der dortigen Gäste für uns zu gewinnen.

✱ Drzaic Elisabeth

● Zur Person

Funktion: Vizepräsidentin von KAM Europa und Geschäftsführerin für Österreich, Deutschland und Frankreich. Tätig bei: Elizabeth Arden Handels GmbH., 1010 Wien, Seilergasse 2. Geboren - Datum, Ort: 17. November 1971, Mödling. Eltern: Stefan und Ljubica. Hobbies: Hund, Gitarre spielen, Singen, Tanz, Reisen, Theater, Sport, Konzerte.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HAK-Matura 1991 begann ich das Studium der Handelswissenschaften und Rechtswissenschaften. Nebenbei arbeitete ich drei Jahre bei einem Anwalt. Nach einem Jahr merkte ich, daß ein Vollzeitjob und zwei Studien zu viel sind, und führte nur noch das Jusstudium fort. Nach weiteren drei Jahren wurde mir bewußt, daß Anwalt kein Beruf ist, denn ich auf Dauer ausüben möchte. Ich entschloß mich, doch wieder in die Wirtschaft zu gehen. Meine Karriere startete im August 1994 bei Inzersdorfer. Ich begann als Assistentin der Geschäftsleitung, nach vier Monaten machte ich zusätzlich den Export, da der Exportmanager ausfiel. Danach wurde ich innerhalb des Unternehmens von einem Geschäftsführer zum anderen abgeworben. Dies geschah durch Frau Mag. Pecher, bei der ich das Produktmanagement von der Pike auf vier Jahre lang lernte. Das Marketing bei Inzersdorfer war eine wesentlich zentralere Drehscheibe als in vielen anderen Unternehmen, da auch Dinge wie Produktionsplanung mit dabei waren. Wir waren neben den üblichen Marketing-Aufgaben auch für den gesamten Produktionsbereich verantwortlich. Einer meiner Vorteile für meine spätere Laufbahn war sicher, daß soviel globales Wissen kaum in einem anderen Betrieb erlernbar war. Wir änderten in dieser Zeit auch grundsätzliche Technologien bei Inzersdorfer. Wir machten den Schritt „aus der Dose in die Schachtel", weshalb wir die Produktion umstellten und Tests durchführten. Wir bekamen neue Produkte hinzu, daher mußten wir innerhalb eineinhalb Monaten das gesamte Sortiment ausbauen und Preislisten erstellen. Damit begann mein Einstieg in den Verkauf, da ich einen Verkaufsleiter hatte, der fand, daß es nicht schlecht wäre, wenn das Marketing mit dem Verkauf mitgeht. Marketing präsentiert sicher ganz anders als Verkauf, und empfinde ich es als optimal, wenn man beides gemacht hat. 1998 warb mich Bergland Milch ab. Dort arbeitete ich von September 1998 bis Juni 2000 und betreute die Marken Schärdinger und Desserta. Ich begann als Produktmanager für Schärdinger und hatte am Schluß die Verantwortung über die gesamte gelbe Palette, das ist der Käse- und Butterbereich. Das Unternehmen war für mich interessant, weil es eine Genossenschaft war und wir uns gegenüber den Bauern als Eigentümern verantworten mußten. Oft hatten wir einen Überschuß an Milch, die dann entweder zu Butter verarbeitet werden mußten, oder die Produktentwicklung forschte, was der Markt bot. Bergland Milch übersiedelte 2000 von Wien nach Linz. Coca Cola kontaktierte mich damals direkt, und ich entschied, daß mir ein internationaler Konzern noch in meinen Erfahrungen fehlte. Da ich sehr viel Marketing-Erfahrung hatte, interessierte mich der Verkauf, und so begann ich im Juli 2000 als Channel Manager. Seltsam war für mich, daß es im gesamten Management von Coca Cola keine Frauen gab. Ich holte daher viele Frauen in die Teams und veränderte einiges. Im Juli 2001 wurde ich wiederum intern abgeworben und wurde Market Development Manager für den gesamten Bereich des Handels. Als mein Chef zu einem anderen Projekt abgezogen wurde, erhielt ich mit einem Schlag die Verantwortung für 54 Herren. Ich baute ein Custom Relationship Management Tool mit der EDV auf, das auch heute noch bei Coca Cola International verwendet wird. Dieses beinhaltete, daß wir alle Mitarbeiter mit Laptops und eigener Software ausstatteten, um ihnen die bestmögliche Unterstützung mitzugeben und ein Feedback vom Markt zurückzubekommen. Ab Februar 2003 kam ich ins Key Account Management, mein absoluter Schritt in den Verkauf. Zu einem Zeitpunkt, als ich von der Lebensmittelbranche wechseln wollte, erhielt ich ein Angebot von Elizabeth Arden. Für mich waren zwei Dinge entscheidend für den Wechsel: Zum Einem, daß Elizabeth Arden von einer Frau aufgebaut wurde, die eine absolute Pionierin war und deren Spirit man spürte, zum anderen, daß mir mein damaliger Chef auf der menschlichen Basis lag und der interaktive Austausch paßte. Ich begann im Mai 2005 als Sales und Marketing Manager für Österreich und machte so ziemlich die schnellste Karriere, die es je im Unternehmen gab. Mit September 2005 wurde ich zusätzlich für Schweiz Sales und Marketing Manager, im April 2006 Country Manager für Österreich und die Schweiz, und seit August 2006 bin ich Vizepräsidentin des Key Account für Europa und Geschäftsführerin für Frankreich, Deutschland, Österreich und die Schweiz. Mein Erfolg verbirgt sich hinter keinem großen Geheimnis, sondern liegt einfach darin, daß ich meinem Beruf und alles, was ich mache, liebe und mit vollem Herzen dahinterstehe.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Am Ende des Tages muß für alle eine positive Situation geschaffen sein. Das Unternehmen muß genauso gewinnen wie auch der Konsument. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Da ich nicht die ganze Zeit vor Ort bin, setze ich Selbständigkeit voraus. Meine Mitarbeiter kennen unsere Zahlen und Zielsetzungen und wissen, wie essentiell jede Arbeit ist, daher arbeiten sie wie Unternehmer, mit dem Wissen, daß ich immer hinter ihnen stehe. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Vorbilder waren für mich Frau Mag. Pecher und Frau Traude Buchner-Greinecker, ein externer Coach bei Bergland Milch, die mir persönlich sehr viel nützte. Die erste Frau, die mich sicher prägte, ist meine Mutter. Ihre Selbständigkeit war ein großes Vorbild für mich. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich fuhr zu Beginn durch ganz Österreich und stellte mich bei allen Parfümerien, auch den kleinsten, vor. Bei allen wichtigen Jahresgesprächen und Terminen begleite ich auch heute noch meine Verkaufsleiter. Eine weitere Stärke besteht in der Auswahl und der Motivation meiner Mitarbeiter, ich respektiere, daß jeder in seinem Gebiet ein Profi ist, daher definiere ich die Ziele, aber nicht den Weg für meine Mitarbeiter. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das ist nicht sehr ausgeglichen. Mein Partner wußte von Beginn an, daß wir gemeinsame Zeit nur am Wochenende verbringen. Dabei hole ich mir die Energien für die Woche. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich halte Fortbildung für sehr wichtig. Wir machen in diesem Bereich sehr viel und haben ein eigenes Trainingsprogramm für die Mitarbeiter entwickelt, wobei ich auch hier sehr viel dazulerne. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man kann nur über harte Arbeit etwas erreichen, darf sich selbst aber als Persönlichkeit nie verleugnen und nicht verbiegen lassen, auch wenn das bedeutet, gegen den Strom zu schwimmen. Fortbildung ist ein wesentlicher Aspekt. Das bedeutet nicht unbedingt ein Studium, es gibt auch andere Wege, sich fortzubilden - und vor allem soll man nie aufhören, den Hausverstand einzusetzen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Der Aufbau der Länder ist mein vorrangiges Ziel, was danach kommt, weiß ich noch nicht. Mein Interesse besteht in der stärkeren Mitarbeit in strategischen und internationalen Bereichen. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Der Liebende ist mutig, der Bescheidene ist großzügig, und der Demütige ist wegbeherrschend.

✱ Dunst Günter

Zur Person

Beruf: Diplomhauptschulpädagoge. Funktion: Direktor. Tätig bei: Musikhauptschule Steyr / Dr. Rudolf Kirchschläger-Schule, 4400 Steyr, Handel-Mazzetti-Promenade 16. Geboren - Datum, Ort: 11. Oktober 1952, Steyr. Familienstand: Verheiratet mit Astrid. Kinder: Martin (1979), Linda (1982) und Christa (1983). Eltern: Elfriede und Johann. Hobbies: Tennis, Musikhören, Lesen, Gitarrespielen, Modelleisenbahn.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß des Realgymnasiums leistete ich zunächst den Präsenzdienst ab und absolvierte anschließend die zweijährige Ausbildung zum Volksschullehrer an der Pädagogischen Akademie in Linz. Seit frühester Jugend betätigte ich mich musikalisch auf der Gitarre (Konzertgitarre und Hardrock). Neben dem Studium unterrichtete ich Gitarre und Elementarmusik an der Volkshochschule Leonding. Meine erste Anstellung erhielt ich sofort an der Bildungsanstalt für Kindergärtnerinnen in den Fächern Instrumentalmusik, Gitarre und Geographie. 1973 kam ich an die Hauptschule Steyr, wo ich alle Fächer unterrichtete. Bis 1977 absolvierte ich die Hauptschulausbildung für die Fächer Musik, Deutsch und Geographie. Im Privatleben leitete ich drei Musikgruppen, eine Combo, eine Hardrockgruppe und eine Tanzband namens „The Magics". 1988 wurde auf meine Initiative hin die Musikhauptschule Steyr gegründet. Ich wurde der musikalische Koordinator der ersten Stunde und gründete einen Schulchor. Wir traten national als auch international auf und hatten als erster österreichischer Jugendchor einen Auftritt im Disneyland Orlando. In Columbus, Ohio, konzertierten wir vor 5.000 Personen. Andere Auftrittsorte waren die Westminster Abbey in London, Versailles, Prag, verschiedene Orte in Deutschland und Italien. Eine weitere Auftrittsreise brachte uns ein zweites Mal nach Amerika. Wir finanzierten die Reisen durch den Verkauf von Tonträgern, Eigenleistung und eine Förderung des Landes. Unser Chor sang bei „Licht ins Dunkel" und gewann Auszeichnungen beim Landesjugendsingen. Ich wurde Jugendensembleleiter der örtlichen Blasmusik und habe einige Funktionen im Oberösterreichischen Blasmusikverband inne.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Ziele und Visionen, die ich im Leben habe, umzusetzen und etwas bewirken zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, da ich viele Dinge zum Guten bewegen konnte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der wichtigste Erfolgsfaktor war wohl mein Mut, mich auf unbekanntes Terrain zu wagen und diese Situationen als Herausforderungen zu sehen - und nicht als Belastung. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, ich wurde sehr von meiner Mutter geprägt, die immer hinter mir und zu mir gestanden ist. Ich stamme aus einer mittellosen Arbeiterfamilie, und meine Eltern mußten zahlreiche Entbehrungen auf sich nehmen, um mir meine Ausbildung zu ermöglichen. Meine musikalischen Impulsgeber waren mein Großvater, der in seinem Kaffeehaus Klavier spielte, und ein Nachbar, der nach der Arbeit für andere auf der Knopfharmonika musizierte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Arbeit der Lehrer genießt nicht das Ansehen in der Bevölkerung, das unser Berufsstand verdient. Wenn der gesellschaftliche Status der Bildung höher wäre, würden die Schulen mehr finanzielle Mittel bekommen. Man sollte meines Erachtens verstärkt an der Ausbildung der Unterrichtenden arbeiten. Die Politik sollte nur am Rande in den Schulen mitentscheiden. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter durch Lob und Anerkennung der vollbrachten Leistungen und durch Vorbildwirkung. Ich versuche, auftretende Probleme auf eine sachliche Ebene zu holen und dort zu lösen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich absolviere im Moment verschiedene Module zum Schulmanagement. In Summe sind es rund drei Wochen im Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Junge Leute sollen nur das werden, was sie wirklich gerne machen möchten. Ich halte vom sogenannten Jobdenken nicht viel. Ein Beruf muß innere Ausgeglichenheit und Zufriedenheit erzeugen können. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mich - zusammen mit meinem Team - den Heraus- und Anforderungen des Schulalltags der heutigen Zeit stellen und gemeinsam zeitgemäßen, anspruchsvollen und interessanten Unterricht für die uns anvertrauten Jugendlichen bieten. **Ihr Lebensmotto?** Wer aufhört, an sich zu arbeiten, hört auf, gut zu sein.

✶ Düsing Alfred Mag.

● Zur Person

Beruf: Betriebswirt. Funktion: Finanzvorstand. Tätig bei: voestalpine Stahl GmbH, 4031 Linz, Voest-Alpine-Straße 3. Geboren - Datum, Ort: 16. Februar 1953, Braunau. Familienstand: Verheiratet mit Ulrike. Kinder: Susanna (1981) und Katharina (1986). Eltern: Rudolf und Anna. Mitgliedschaften: Vorstand der Gesellschaft „Rettet das Kind". Hobbies: Jagd, Tennis, Reisen.

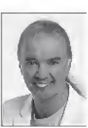
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte nach meiner schulischen Ausbildung Betriebswirtschaft mit den Schwerpunkten Marketing und Rechnungswesen an der Universität Linz und trat unmittelbar nach Abschluß des Studiums im Oktober 1976 in die voestalpine ein. Ich war zunächst als Sachbearbeiter im Bereich Marktforschung und Werbung tätig und wechselte nach einem Jahr in das Generalsekretariat im Bereich der Unternehmensplanung. 1985 stieg ich ins Personalwesen ein und übernahm die Personalagenden für Führungskräfte. Ende 1985 kam es zur Aufgliederung der voestalpine in einzelne Unternehmen. 1992 trat ich in die Geschäftsführung der voestalpine Stahlhandel GmbH ein. 1997 wurde diese Sparte in die Bereiche klassischer Handel und Anarbeitung getrennt, ich wurde in der Folge Sprecher der Geschäftsführung der neuen voestalpine Stahl Service Center GmbH. Mit Juli 2003 wurde ich Mitglied des Vorstandes der voestalpine Stahl GmbH, der Leitgesellschaft der Division Stahl, einer von vier Divisionen des Konzerns. Ich durchlief also alle beruflichen Stationen im voestalpine Konzern, jedoch in unterschiedlichen Funktionen. Ich war immer generalistisch orientiert und wollte nie eine fachspezifische Karriere machen, sondern gesamtverantwortlich arbeiten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich ein hohes Maß an Zufriedenheit mit meiner Tätigkeit, eine Erfüllung und Realisierung meiner Vorstellungen und die Tatsache, etwas zu bewegen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, es ist mir gelungen, ein beruflich breites Spektrum zu erleben, stets die Bereiche Beruf und Privatleben zu verbinden und das familiäre Umfeld ebenfalls erfolgreich zu gestalten. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wesentlich ist, daß man die Aufgaben, für die man eingesetzt wird, konsequent umsetzt, beruflich glaubwürdig agiert und ein gutes Netzwerk aufbaut. Sicherlich gehört auch das Glück dazu, die richtigen Leute zum richtigen Zeitpunkt zu treffen und Chancen zu erhalten. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Ich denke, es ist vor allem wichtig, Entscheidungen konsequent zu verfolgen, jedoch auch die Größe zu haben, sie zu korrigieren, wenn sie sich als falsch erweisen. Jede Entscheidung verlangt grundsätzlich eine gewissenhafte Auseinandersetzung mit allen Aspekten sowie eine Analyse aller Faktoren. Ich habe beispielsweise bei der Ostöffnung, die Entscheidung in Tschechien einen Produktionsbetrieb zu etablieren, wieder rückgängig gemacht, als klar wurde, daß sich gewisse Prognosen nicht erfüllen würden. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Dr. Peter Strahammer, der ehemalige Generaldirektor der voestalpine, war sicherlich mein Mentor und Vorbild. Er beeindruckte mich mit seinen strategischen Fähigkeiten, seiner Loyalität zum Unternehmen, seinen Visionen, der konsequenten Umsetzung seiner Maßnahmen - auch wenn diese manchmal hart waren - und seiner sozialen Kompetenz. Es gab auch unter denen, die vom Personalabbau betroffen waren, nie negative Stimmung gegen ihn, da er stets bemüht war, für jeden einzelnen eine optimale Lösung zu finden. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Der Industriestandort Österreich kann nicht immer Vorreiter bei diversen umweltpolitischen Maßnahmen sein, da wir sonst unsere internationale Wettbewerbsfähigkeit verlieren. Generell arbeiten wir an vielen unterschiedlichen Projekten, um diverse Probleme zu lösen. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich denke, man sieht mich als offen, kommunikativ, und glaubwürdig. Ich bemühe mich, Angelegenheiten sachorientiert zu begegnen. Diese Eigenschaften erwarte ich jedoch auch von meiner Umgebung. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Zu unseren vorrangigen Stärken zählt sicher unsere Kundenorientierung, denn wir pflegen zu Kunden langfristige und intensive Partnerschaften. Wir betreiben gemeinsam mit den Kunden Produktentwicklung und arbeiten transparent, so daß Kunden in unsere wichtigen Systeme auch Einblick genießen. Weiters zeichnet uns die hohe Qualität unserer Mitarbeiter aus. Der „voest-Geist" ist wieder ein sehr positiver geworden. Unsere Mitarbeiter können wieder stolz sein, in diesem Unternehmen zu arbeiten. In unserer hohen Teamorientierung würde ich nicht von Hierarchien, sondern eher von Ebenen sprechen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich bringe wenig berufliche Dinge ins Privatleben ein, und umgekehrt. Es ist mir unter der Woche kein Problem, dem Unternehmen sehr viel Zeit zu widmen, das Wochenende gehört jedoch ausschließlich dem Privatleben. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich betrachte nicht nur die Teilnahme an Kongressen oder Fortbildungsmaßnahmen als Weiterbildung, sondern auch den Kontakt zu anderen Unternehmen, die Kommunikation mit anderen Vorstandsmitgliedern sowie diverse Diskussionsrunden. In unserem Unternehmen existiert jedoch die „Formel 33", was bedeutet, daß 33 Stunden jährlich für Fortbildung aufgewendet werden. Daran halte ich mich natürlich. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich denke, es ist wichtig, für geistige Entwicklungen und Strömungen offen zu sein und den Markt immer aufmerksam zu beobachten. Generell halte ich es für wichtig, international zu denken und dazu bereit zu sein, andere Kulturen und Mentalitäten zu akzeptieren und zu verstehen. Im Zuge dessen sind umfassende Sprachkenntnisse von enormer Bedeutung. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte der Verantwortung, die mein Job mit sich bringt, weiterhin gerecht werden und dazu beitragen, daß unsere ehrgeizigen Unternehmensziele erreicht werden können. Ihr Lebensmotto? Positiv denken und Dinge bewegen.

✶ Dussmann Willi



● Zur Person

Beruf: Musiker, Glasermeister und Bestatter. Funktion: Gründer und Chef. Tätig bei: Mainstreet., 3423 St. Andrä-Wördern, Greifensteinerstraße 9. Geboren - Datum, Ort: 7. Juni 1952, Klosterneuburg. Familienstand: Verheiratet mit Brigitta, geb. Esly. Eltern: Ehrentraud und Wilhelm. Ehrungen: Mainstreet-Saal in St. Andrä/Wördern, Ehrennadel der Heimatgemeinde St. Andrä/Wördern, Silbernes Verdienstzeichen des Landes Niederösterreich. Hobbies: Musik, Reisen, Computer. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Glaserei und Bestattung (Geschäftsführer).

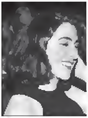
Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte von 1958 bis 1969 die Volks-, Haupt- und Handelsschule in Tulln, wobei ich während der letzten zwei Jahre der Handelsschule schon die Glaserlehre im elterlichen Betrieb begann. Da mein Vater 1972 starb, war ich mit 20 schon voll im Betrieb involviert, den meine Mutter als Witwenfortbetrieb weiterführte, bis ich in Abendkursen alle meine Prüfungen abgelegt hatte. Ich bin heute Glasermeister und zudem geprüfter Bestatter. Später habe mit meinem um acht Jahre jüngeren Bruder eine GmbH gegründet und bin nun 35 Jahre im Geschäft. Mit 15 hatte ich meinen ersten öffentlichen musikalischen Auftritt, und zwar am 7. Jänner 1968 beim Fünfuhrtee im Pfarrsaal meiner Heimatgemeinde. So begann meine musikalische Laufbahn. Ich leitete elf Jahre die Gruppe „The Fellows", die im Bezirk Tulln sehr bekannt war. Ein kurzer Abstecher in die Volksmusik zeigte mir, wofür ich nicht geeignet war. Am Konservatorium Wien studierte ich zwischenzeitlich zweieinhalb Jahre Kompositionslehre und Gehörbildung bei Heinz Cadek und schloß dieses Studium mit dem Diplom ab, außerdem spiele ich Gitarre, Querflöte und etwas Klavier. Heute bin ich froh, daß ich neben meiner musikalischen Ausbildung auch eine bodenständige Ausbildung genossen habe, die mich am Boden hält. Am 26. Oktober 1980 fand die erste Sendung der „Großen Chance" mit Peter Rapp im ORF statt, und vier von der Band, in der ich damals als Bassist spielte, traten dort auf. Wir bekamen die meisten Zuschriften und die besten Bewertungen, doch wir hatten noch keinen Namen. So nahmen wir einen Zettel mit einigen Vorschlägen und führten in der Innenstadt von Wien eine Befragung durch. Seit damals gibt es den Namen „Mainstreet". In den folgenden Jahren hatten wir über 100 Auftritte im österreichischen Fernsehen und wurden von der Richard Oesterreicher Bigband begleitet. Wir waren viel unterwegs und sangen anfangs nur auf Englisch. Unsere Auftritte im „Jazzland" Wien waren legendär, da wir mit unserer Musik dort total aus der Rolle fielen. 1998 wurde es mir wichtig, auf Deutsch zu singen, und zwar a capella und mit eigenen Liedern und originellen Texten. Ich war es leid, immer nur Bestehendes zu interpretieren und wollte eine eigene Identität für die Band schaffen. Da ich am Markt keine passenden Texte bekam, begann ich selbst zu schreiben. Unser erster Auftritt als A-Capella-Gruppe mit deutschen Texten im österreichischen Dialekt fand im „Metropol" Wien statt. Es war ein voller Erfolg, und seit diesem Zeitpunkt gibt es „Mainstreet" in der heutigen Form.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn das Publikum, speziell wenn wir irgendwo fremd sind, von uns begeistert ist, und wenn andere, obwohl sie uns kennen, immer wieder unsere Konzerte besuchen, fühle ich mich erfolgreich. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja schon, denn ich habe viel erreicht. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Unser erster Auftritt im „Metropol" in Wien. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Wichtig ist, herauszufinden, ob sie überhaupt auf mich zutreffen - wenn ja, dann nehme ich sie an, wenn nein, lasse ich es einfach bleiben. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ab dem Zeitpunkt, wo ich das Publikum nicht kannte und trotzdem Erfolg hatte, denn Verwandte und Bekannte zu begeistern ist nicht schwer. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Als ich begann, Deutsch zu singen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Natürlich das Original. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Die „Münchener Freiheit", Rainhard Fendrich und Andy Borg, der mir beibrachte, nur das zu tun, was für mich authentisch ist. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich werde als Musiker und als Mensch geschätzt, und es gibt in meiner Heimatgemeinde St. Andrä/Wördern einen Kultursaal, der den Namen „Mainstreet" trägt. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die CDs transportieren leider nicht sosehr Musik, sondern ein gewisses Image. So gibt es viele Persönlichkeiten, die überhaupt nicht singen können, aber durch ihr Image weit mehr CDs verkaufen als wir. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wichtige. Jeder Mensch hat besondere Fähigkeiten und diese, wenn sie richtig eingesetzt werden, sind Goldes wert. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich betrachte die Fähigkeiten eines Mitarbeiters mit dem Blick auf das Ziel. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich vertraue ihnen und lasse ihnen viele Freiheiten. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind ein Team und einfach gut. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich mache alles gerne, meine Frau steht mir zu Seite, und das ist auch das Erfolgsgeheimnis von „Mainstreet". Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Authentisch sein und herausfinden was man machen will! Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich versuche mir immer kleine Ziele zu stecken, damit ich sie auch erreiche. Die nächste CD kommt 2007 heraus, und einmal in meinem Leben möchte ich das Wiener Konzerthaus füllen. Ihr Lebensmotto? Verlerne nie die Fähigkeit, das Wichtige vom Unwichtigen zu unterscheiden.

✱ Düzgün Güllü



Zur Person

Beruf: Modemacherin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: UPART MASSDESIGN, 10117 Berlin, Friedrichstraße 172. Geboren - Datum, Ort: 1. Februar 1965, Rüthen/Deutschland. Kinder: Meroda Rojda (1996) und Rojin Zine (2000).

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meiner Grundausbildung bewarb ich mich 1982 in München an der Deutschen Meisterschule zum Studium. Ich interessierte mich damals schon für Mode und wollte Modemacherin werden. Nach Beendigung meines Studiums mit dem Diplom ging ich 1987 nach Berlin, suchte Arbeit und bekam zwei Angebote. Die Modemacherin Frau Jancke in der Mommsenstraße suchte eine Designerin, und das Maßatelier Knitlitschek in Neukölln suchte eine Maßschneiderin. Ich nahm beide Angebote an, war bei Frau Jancke angestellt und half in der Firma Knitlitschek aus. Da mich das Handwerk der Maßschneiderei sehr reizte, begann ich ein Abendstudium, um die Handwerksmeisterprüfung ablegen zu können. Nach zwei Jahren bekam ich das Angebot, die Maßschneiderei zu übernehmen. So eine Chance bekommt man nur einmal im Leben, und ich habe sie angenommen. Mit einem Großauftrag der Deutschen Post in den Büchern und der buchhalterischen Unterstützung des ehemaligen Firmeninhabers hatte ich den Mut, ein finanzielles Risiko einzugehen und Unternehmerin zu werden. Als ich die Firma übernahm, war sie zwar eine Maßschneiderei, wir produzierten aber auch Konfektionsware für die Firmen Zappa und Wille. Mit diesen Aufträgen schuf ich mir mein Anfangskapital, konnte mich nach fünf Jahren von der Konfektion trennen und meine eigene Kollektionen entwickeln. Ich suchte dann neue Geschäftsräume, um meine Mode auch selbst verkaufen zu können und zog 1992 in den Bezirk Kreuzberg. Mein Ziel war aber damals schon Berlin - Mitte. Seit 2003 führe ich mein Geschäft in der Friedrichstraße gegenüber von „Galeries Lafayette" und bin hier sehr zufrieden, weil ich gute Kundschaft habe.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist sehr wichtig. Er ist für mich das Gefühl, mit der richtigen Mode an dem richtigen Ort zu sein. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, sonst hätte ich mir seit 1988 keinen so großen Kundinnenstamm aufbauen können, der mir treu ist und quasi den Kapitalstock meiner Firma bildet. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe immer verstanden, die Wünsche meiner Kundinnen umzusetzen. Nicht jede Kundin hat eine Model-Figur, möchte sich aber in ihrer Kleidung nicht nur wohl fühlen, sondern auch schick sein und anziehend wirken. Mit meiner Mode meinen Kundinnen dieses Gefühl zu geben ist letztlich ausschlaggebend für meinen Erfolg. Ich habe immer das Ziel verfolgt, die erfolgreiche deutsche Frau zu kleiden, die modebewußt ist, sich aber nicht über die Mode allein darstellt. Ich habe immer verstanden, wie die zahlungskräftige, intelligente Kundin aussehen möchte, und wollte ihr gerecht werden. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Als Modemacherin und Designerin ist es nicht schwieriger, in meiner Branche zu bestehen, im Gegenteil. Problematisch wurde es für mich, wenn ich Verträge mit Managern oder Händlern abschließen mußte. Da hatte ich oft das Gefühl, daß ich nicht ernst genommen wurde. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Die Verantwortung für meine Mitarbeiter, die von der Arbeit für die Firma existieren, gibt mir viel Kraft. Es sind wunderbare Menschen, die leistungsfähig sind, ihre Arbeit lieben und ihren Teil dazu beitragen, daß die Kunden zufrieden sind. Diese Menschen motivieren mich, daß ich mich den Herausforderungen der Firmenexistenz täglich neu stelle. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Zu meinen Kunden gehören viele Personen des öffentlichen Lebens. Ich habe sie bezüglich ihrer Kleidung im Beruf und bei Festakten beraten und gekleidet. Nachdem ich die ersten Dankschreiben und Komplimente von meinen Kunden dafür bekam, daß sie sehr gut und richtig gekleidet waren und auch Aufsehen erregt haben, hat mich das sehr stolz gemacht. Seit dem wußte ich, daß sich meine Arbeit gelohnt hat und ich auf dem richtigen Weg bin. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Ich habe dreimal in meinem Leben erfolgreich entschieden. Die erste Entscheidung war, nach dem Studium in München nicht wieder in den kleinen Ort Rüthen zurückzukehren, sondern nach Berlin zu gehen, in eine Stadt, die ich kaum kannte. Die zweite wichtige Entscheidung bestand dann, die Chance zu nutzen, die Firma zu übernehmen. Und die dritte wichtige Entscheidung war es schließlich, den Standort der Firma in die Stadtmitte von Berlin zu verlegen. Neben Gucci, Hermes, Escada u. a. zu existieren und mit solchen bekannten Modeboutiquen um die Kunden zu konkurrieren, war eine richtige Entscheidung. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Das sind der ehemalige Firmeninhaber Herr Knitlitschek und die Modemacherin Frau Jancke, die mir den Einstieg in meine unternehmerische Karriere ermöglichten. Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine große Rolle. Ohne zuverlässige und handwerklich gut ausgebildete Mitarbeiter, die bei guter Auftragslage bereit sind, auch Tag und Nacht zu arbeiten, könnte die Firma nicht überleben. Wir sitzen alle in einem Boot, wir können nur gemeinsam existieren. Meine Mitarbeiter müssen sich für die Firma mitverantwortlich fühlen. Ich bin zwar der Steuermann und manövriere das Schiff, letztlich bin ich aber nur ein Teil der Firma. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Bei uns stimmt neben der modischen Linie die Qualität der Stoffe, ihre Verarbeitung und der Preis. Wer bei uns ein Kleidungsstück erwirbt, merkt nach einigen Wochen, daß das Preis-Leistungsverhältnis wirklich stimmt. Die gute Qualität unserer Stoffe garantiert Wohlbefinden und die Paßform der Modelle über das erste Tragen der Kleider hinaus. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Wir sind als Berliner Modefirma eigentlich konkurrenzlos. Hier in der Friedrichstraße haben sich alle internationalen Modedesigner angesiedelt, die ihre Modelle auch in Paris, London, Moskau und Istanbul anbieten. Ich möchte, daß die Touristen, die unsere Stadt besuchen, Berliner Mode mit nach Hause nehmen, ich möchte mit meiner Mode für Berlin werben. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das ist sehr schwierig. Ich habe viele helfende Hände, und meine zwei Kinder kommen oft zu mir ins Geschäft, so sind wir auch am Tag zusammen. Ohne mein Modegeschäft könnte ich aber nicht leben. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich wünsche mir, daß ich jemanden finde, der die Firma weiterführt. Das müssen nicht meine Kinder sein. Ich hoffe, daß es, so wie ich einst die Firma übernommen habe, jemanden geben wird, der mein Lebenswerk fortsetzt.

✶ Dvorak Felix Prof.

Zur Person

Beruf: Schauspieler. Funktion: Festspielintendant in Mödling und Berndorf. Geboren - Datum, Ort: 4. November 1936, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Daniela (1966) und Katja (1969). Besondere Vorfahren: Antonin Dvorak. Schöpferische Akte: 45 Theaterstücke, 14 Bücher, etwa 40 Tonträger, sechs Kaufvideos. Ehrungen: Zahlreiche Preise, darunter die „Goldene Rose von Montreux", der „Preis der Stadt Montreux", der „Charlie Chaplin-Preis", der „Prix de la Presse", der „Hollywood Prize" und eine Nominierung für den Emmy, Berufstitel Professor. Mitgliedschaften: Pen-Club. Hobbies: Bücher, Malerei. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Schriftsteller, Produzent, Regisseur.

Karriere

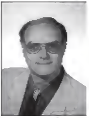
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich begann meine Laufbahn 1961 bei Gerhard Bronner am Theater am Kärntnertor und trat bei verschiedenen Wandertheatern auf. Darüber hinaus war ich als Mitglied des Kabarett-Ensembles „Wiener Werkel" auf Österreich- und Deutschlandtournee. Von 1962 bis 1963 war ich an der Kleinen Komödie in Hamburg engagiert. 1964 gründete ich ein eigenes Kabarett-Ensemble, ging damit auf Tournee und spielte ständig in ÖBB-Lehrlingsheimen. Später wurde ich Mitglied des Kabaretts „Der Würfel" (gemeinsam mit Miriam Dreifuß, Peter Lodynski und Günther Tolar), ehe ich die Leitung des Kabaretts im Theater am Kärntnertor übernahm. Später wurde ich Direktor des Theaters im Savoy und der Kleinen Komödie, wo aufsehenerregende Theaterproduktionen von Fernando Arrabal, Slawomir Mrozek, Steven Spender und Thornton Wilder aufgeführt wurden, die dann auch im Fernsehen gezeigt wurden, unter anderem „Wie ein Ei dem anderen" mit Heinz Marecek. Dann arbeitete ich als Schauspieler und Regisseur am Stadttheater Klagenfurt, dem Ensemble Porcia in Spittal an der Drau, am Theater an der Wien, dem Theater der Jugend, dem Wiener Volkstheater und einigen anderen. Von 1971 bis 1976 war ich Mitglied des Theaters an der Josefstadt und entschloß mich dann, für das Fernsehen zu arbeiten. Ich machte verschiedene Gastspiele, unter anderem als Frosch an der Prager Staatsoper und war als Entertainer in 26 Staaten unterwegs, darunter in Kairo, London, Kopenhagen, Las Vegas sowie als Stargast im Crazy Horse in Paris. Seit 1966 bin ich ständiger Mitarbeiter des ORF als Schauspieler, Moderator, Drehbuchautor und Regisseur. Die wichtigsten Fernsehsendungen, in denen ich mitwirkte, sind „Flohmarkt Company", „Cabaret

Cabaret", „Made in Austria", „Tritsch Tratsch", „Österreich hat immer Saison", Varieté Varieté" und „Wer A sagt". Ich schrieb über 120 Film- und TV-Drehbücher, machte 17 Jahre lang die Radioshow „Humor kennt keine Grenzen" und war Gast in vielen Europäischen Fernsehanstalten. Ich schrieb 45 Theaterstücke und veröffentlichte 14 Bücher, darunter „Über Dicke", „Humor kennt keine Grenzen", „Küß die Hand, Herr Hofrat", „Dorschak heißt man nicht", „Felix Dvoraks Witzekiste" sowie „Das hundertjährige Wunder" und veröffentlichte etwa 40 Tonträger und sechs Kaufvideos. Es wurden mir zahlreiche Preise verliehen, darunter die Goldene Rose von Montreux, der wichtigste Fernsehpreis, der Preis der Stadt Montreux, der Charlie Chaplin-Prize, der Prix de la Presse und der Hollywood Prize. Ich wurde auch einmal für den Emmy nominiert, den wichtigsten Fernsehpreis Amerikas. Zuletzt inszenierte ich vier Produktionen an den Wiener Kammerspielen und erhielt zahlreiche hohe Auszeichnungen, darunter den Berufstitel Professor. Seit 1989 bin ich künstlerischer und kaufmännischer Intendant, Regisseur und Hauptdarsteller der Festspiele Berndorf im Stadttheater Berndorf, ebenso seit 1995 auch bei den Komödienspielen Mödling im Stadttheater Mödling. Nachdem ich diese Tätigkeiten alleine ausführe, füllen sie mich das ganze Jahr über aus. Ich bearbeite auch Theaterstücke und schreibe Drehbücher für Fernsehproduktionen in Deutschland.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist, wenn man für Dinge, die einem großen Spaß machen, viel Geld bekommt. Jedes Ziel sollte aber nur eine Etappe bezeichnen, man darf sich nie zur Ruhe setzen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin in ärmlichsten Verhältnissen aufgewachsen und kann daher mit Fug und Recht behaupten, daß ich erfolgreich bin. Vielleicht hätte ich noch mehr leisten können, aber ich finde, ich habe aus meinem Leben das Beste gemacht. Natürlich gehört immer Glück zum Erfolg, aber man muß das Glück auch beim Schopf packen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Menschen haben mich gern, ich bin ein mittlerweile sehr beliebter Schauspieler, dem seine Aufgabe Freude macht. Ich bin auch ein guter Komödiant und ein - so glaube ich - sehr guter Schreiber. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich habe alle Herausforderungen in meinem Leben angepackt, bis auf die Dinge, von denen ich überzeugt war, daß ich sie nicht können würde. Probleme löse ich, indem ich sie schnellstens bereinige, denn ich kann nur in einer guten Atmosphäre arbeiten. Entscheidungen treffe ich allein. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege Wert auf das gemeinsame Engagement für die gemeinsame Sache, ebenso auf Ehrlichkeit und Aufrichtigkeit. Ich verlange von jedem Mitarbeiter, daß er mir sofort sagt, wenn ihm etwas nicht paßt. Schwelende Konflikte vertrage ich nicht. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mir war im Leben stets der private Bereich wichtiger als der berufliche, natürlich nur insofern, als ich meine Existenz erhalten konnte. Ich habe aber verschiedene Engagements aus familiären Gründen abgelehnt. Andererseits hat meine Frau sehr viel Verständnis für meine Arbeit, wir sind seit 41 Jahren verheiratet. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Einem jungen Menschen, der erfolgreich sein möchte, würde ich raten, fleißig zu sein, älteren Menschen Gehör zu schenken und sich auf diese Weise sowohl an positiven, als auch an negativen Vorbildern zu orientieren. Ich habe mich stets nur nach erfahrenen, älteren Menschen gerichtet. Ein junger Mensch sollte auch jede Herausforderung annehmen, wenn er sich zutraut, sie zu bewältigen. Als reiner Autodidakt glaube ich nicht, daß eine fundierte Ausbildung die Basis für Erfolg ist. Manche Menschen haben nur deshalb Erfolg, weil sie unerschütterlich an sich selbst glauben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Im Prinzip bin ich völlig zufrieden, wenn die Dinge so gut weiterlaufen wie bisher. Unsere beiden Töchter sind glücklich verheiratet, ich habe vier wundervolle Enkelkinder und bin sehr zufrieden.

✱ Eberdorfer Erich Mag.



Zur Person

Funktion: Prokurist. Tätig bei: UNIQA Versicherungs AG., 1029 Wien, Untere Donaustraße 21. Geboren - Datum, Ort: 15. Oktober 1957, St. Lorenzen bei Scheifling. Familienstand: Verheiratet mit Waltraud. Kinder: Michael (1985) und Thomas (1988). Eltern: Karl und Gertrude. Besondere Vorfahren: Dr. Siegfried Eberdorfer (Onkel), Bundesrat und steirischer Landtagsabgeordneter, Karl Eberdorfer (Bruder), Bürgermeister von St. Lorenzen bei Scheifling. Hobbies: Schifahren, Radfahren, Haus und Garten. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: UNIQA Human Resources Services GmbH, Leiter Personalmanagement Außendienst und Provisionsmanagement für den UNIQA-Konzern.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß des Bischöflichen Gymnasiums und Knabenseminars in Graz begann ich 1976 das Studium der Handelswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität Wien, das ich mit meiner Diplomarbeit zum Thema „Geschäftsanbahnung in den Ländern des Comecon" 1982 abschloß. In dieser Zeit war ich auch als Sozialreferent für die Hochschülerschaft und als Mitbegründer des Studentischen Wohnungsservices tätig. 1981 begann ich im Außendienst der Nordstern Versicherung AG zu arbeiten, wechselte allerdings 1982 als Assistent des Generaldirektors in den Innendienst und übernahm 1983 die Leitung der Vertriebsadministration, wo ich mit den Gebieten Provisionsmanagement, Außendienstadministration, Vertriebsplanung und Vertriebscontrolling betraut war. Ein Highlight war 1993 die Fusion der Nordstern und der Colonia Versicherung. 1997 und 2000 genoß ich weitere Ausbildungen der neuen Eigentümerin AXA in Frankreich und Amerika und war gleichzeitig neben der Tätigkeit in Österreich auch für die ungarische Tochtergesellschaft als Leiter der Vertriebsadministration tätig. 2003 kaufte und fusionierte UNIQA die österreichische AXA-Gruppe, und ich übernahm die Leitung für Personalmanagement Außendienst des UNIQA-Versicherungskonzernes, in dem ich bis heute für das Provisionsmanagement, Außendienstsysteme und die Vertriebsadministration im gesamten Konzern, um nur einiges zu nennen, verantwortlich bin.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Dinge bewegen und verändern zu können, natürlich mit dem Ziel, ein zukunftsweisendes Ergebnis zu erlangen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich ja, da ich meine Ziele großteils verwirklichen konnte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Immens wichtig war meine Bereitschaft, über den Tellerrand hinauszuschauen und Probleme aus verschiedenen Perspektiven zu betrachten. Meine berufliche Erfahrung entpuppte sich später ebenso als Kapital, um erfolgreich zu sein. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erfolg erzielte ich bereits in der Mittelschule, da ich diese positiv abschließen konnte, obwohl ich kein Vorzugsschüler war. Ebenso fungierte ich zu dieser Zeit bereits als Klassen- und Schulsprecher und war so auch in gewissem Maße politisch tätig. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eines meiner wichtigsten abgeschlossenen Projekte war die Überleitung der damaligen AXA-

Versicherungsangestellten und gebundenen Versicherungsagenturen in die heutige UNIQA-Vertriebsstruktur, wobei ich die Verantwortung trug, daß die rechtlichen, organisatorischen und kalkulatorischen Grundlagen für die entsprechenden Generalagenturverträge geschaffen und von den Vertriebspartnern akzeptiert wurden. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Das war hauptsächlich mein ehemaliger Vorgesetzter, Herr Direktor Otto Schrödl, der bereits 1986 den ersten Generalagenturvertrag nach Österreich brachte. Man kann ihn, so glaube ich, als Vater dieses Geschäftsmodells bezeichnen. Mit der Entwicklung und Gestaltung dieser Thematik befasse ich mich selbst auch seit über 20 Jahren. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche. Ich schaffte es, jedes meiner Teams immer wieder zu motivieren und Freude an der Arbeit zu vermitteln, ein enorm wichtiger Schritt, da Erfolg alleine nicht zu erzielen ist. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Nach ihrer Persönlichkeit und Entwicklungsfähigkeit, natürlich gepaart mit entsprechendem Fachwissen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Da ich kein typischer „Büromensch" bin, arbeite ich sehr viel zu Hause und entwickle dort auch meine konstruktivsten Ideen, somit lassen sich Beruf und Privatleben sehr gut vereinbaren. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wichtig ist es, sich umfassend sprachlich auszubilden und entsprechend flexibel auf den Arbeitsmarkt zu reagieren. Wünschenswerf wären bereits frühe Auslandserfahrungen, auf welchem Gebiet auch immer, um sein Fachwissen und den Horizont weiter zu vergrößern. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Kurzfristig ist es mein Ziel, meine derzeitigen Projekte weiter voranzutreiben, und mittelfristig, in der ersten oder zweiten Ebene eines Unternehmens tätig zu werden. Ihr Lebensmotto? Alles, was vorstellbar ist, ist auch machbar.

✱ Eberhardt Martin Prof. Dr. habil. agr.

● Zur Person

Beruf: Diplomlandwirt. Funktion: Geschäftsführender Direktor des Institutes für landwirtschaftliche Betriebswirtschaft Gundorf/ Leipzig i.R., Leiter der Arbeitsgruppe im Büro Leipzig der „Sächsischen Landsiedlung" Meißen. Geboren - Datum, Ort: 4. März 1935, Herbsleben. Familienstand: Verheiratet mit Heidelies. Kinder: Frank (1961), Sigrid (1964), Ute (1966) und Katja (1971). Eltern: Albrecht und Elisabeth. Schöpferische Akte: 141 Publikationen, Mitautor bei Büchern und Broschüren, Fachartikel in Fachzeitschriften, 343 Vorträge in wissenschaftlichen Gremien, Fachtagungen im In- und Ausland. Ehrungen: Hervorragender Genossenschaftler (1972), Banner der Arbeit Stufe I (1975). Mitgliedschaften: Leipziger Ökonomische Societät e.V. Hobbies: Sport (Tischtennis, Leichtathletik, Fitneßcenter), Garten, Literatur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Anschluß an die Volksschule und meine Lehrausbildung zum Landwirt im elterlichen Kleinbetrieb absolvierte ich von 1952 bis 1955 die Fachschule für Landwirtschaft Eisenach. In weiterer Folge studierte ich von 1956 bis 1960 an der Landwirtschaftlichen Fakultät der Friedrich-Schiller-Universität Jena. Von 1961 bis 1991 war ich am Institut für landwirtschaftliche Betriebs- und Arbeitsökonomik Gundorf der DAL (später: Institut für Sozialistische Betriebswirtschaft der Hochschule für LPG, zuletzt: Institut für landwirtschaftliche Betriebswirfschaft der AdL) tätig. 1965 promovierte ich, 1978 habilitierte ich mich. 1979 wurde ich als ordentlicher Professor an die Hochschule für LPG Meißen berufen. Ab 1964 hatte ich verschiedene Leitungsfunktionen inne (am Institut Gundorf: Arbeitsgruppenleiter, wissenschaftlicher Abteilungsleiter, Bereichsdirektor und stellvertretender Direktor sowie - nach der politischen Wende - geschäftsführender Direktor) und war für die Koordinierung von komplexen Forschungsthemen zuständig. Von 1993 bis 2000 war ich bei der Bayerischen Landessiedlung/ Außenstelle Sachsen und Sächsische Landsiedlung beschäftigt. Nach meiner Pensionierung erarbeitete ich im Rahmen eines Werkvertrages von 2000 bis 2002 und danach in freiberuflicher Tätigkeit bis 2004 gemeinsam mit Dr. Wutzig Wertgutachten insbesondere zur Bewertung von Böden. Seit 2002 bin ich Mitglied der Leipziger Ökonomischen Societät e.V., Arbeitsgruppe Landwirtschaft.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich stellte es einen persönlichen Erfolg dar, wenn meine Forschungsergebnisse Anwendung in der Praxis fanden und methodische Empfehlungen von den eigenen Mitarbeitern und von Wissenschaftlern anderer Institute erfolgreich genutzt wurden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend war neben zielstrebiger und schöpferischer Arbeit die Tatsache, daß vom gesellschaftlichen Umfeld (landwirtschaftliche Großbetriebe) und vom Bedarf der Praxis für unsere Forschung die richtigen Weichen gestellt wurden und im Forschungsteam geeignete, motivierte Mitarbeiter zur Verfügung standen und die Zusammenarbeit mit der Praxis funktionierte. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Erfolgreich empfand ich mich bereits während des Studiums. In der Forschung fühlte ich mich erfolgreich, wenn praxiswirksame Lösungsvorschläge und Richtwerte erarbeitet wurden und in den Landwirtschaftsbetrieben erfolgreich angewendet werden konnten, und wenn theoretische und methodische Empfehlungen zur Weiterentwicklung unserer Wissenschaftsdisziplin beitrugen (z.B. Algorithmen, Richtwerte). In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Eine sehr wichtige Entscheidung war, trotz verlockender Angebote anderer Forschungsinstitute am Forschungsinstitut Gundorf zu bleiben, auch wenn das bei Umprofilierungen einen Wechsel des Aufgabengebietes erforderte (Technologie, Arbeitswirtschaft, Betriebsorganisation) und damit Umstellungen und Fortbildung erforderlich waren. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Für mich war Originalität immer wichtiger als Imitation. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mich prägten meine Eltern, mein Berufsschullehrer (Herr Schartner), meine Fachschullehrer (Dr. Lüdtke und Herr Reissig), Herr Bodo Behrend (Agronom im VEG Ludwigshof; später: Direktor des VEG Kleinaga) sowie in der Forschung mein Förderer Prof. Rosenkranz, mein Betreuer zur Promotion Dr. Mätzold und der Rektor der Hochschule für LPG, Prof. Zacharias. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Erwähnen möchte ich die staatlichen Auszeichnungen, die ich zu DDR-Zeiten erhielt. 1972 wurde ich als Hervorragender Genossenschaftler ausgezeichnet, 1975 mit dem Banner der Arbeit. Welche Rolle spielten die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Mein wichtigstes Arbeitsprinzip war die Teamarbeit. Ich habe auch als Leiter stets eigenständige Beiträge zu Kollektivleistungen erbracht. Die Förderung von Nachwuchswissenschaftlern sowie die methodische Anleitung von Technologen anderer Institute, z.B. ökonomische Beurteilung von Verfahren, Verfahrenskosten-Richtwerte, Technologische Musterkarten, lagen mir besonders am Herzen. Nach welchen Kriterien wählten Sie Mitarbeiter aus? Ich legte großen Wert auf geeignete kreative Mitarbeiter, profilierte Spezialisten, die auch noch gut miteinander

harmonierten. Wie wurden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Meine Mitarbeiter schätzten an mir die gute konzeptionelle Arbeit sowie die Zuordnung klar abgegrenzter überschaubarer Teilaufgaben, die selbständiges Arbeiten ermöglichte. Wie vereinbarten Sie Beruf und Privatleben? Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche war oft nicht einfach. Entscheidend war, daß es meine Frau hervorragend verstand, Haushalt und Kindererziehung gänzlich abzusichern und zusätzlich noch in großem Maße zu meiner Unterstützung beizutragen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Das Lernen hört nie auf, es ist mit Berufsausbildung und Studium nicht abgeschlossen. Außerdem braucht man eine optimistische Lebenseinstellung und ein auf klare Ziele gerichtetes Denken und Handeln. Ihr Lebensmotto? Transpiration ist wichtiger als Inspiration. (Chinesisches Sprichwort)

✱ Eberl Christine

● Zur Person

Beruf: Kaufmännische Angestellte. Funktion: Bezirksgeschäftsführerin. Tätig bei: Tiroler Volkspartei , 6330 Kufstein, Georg-Pirmoser-Straße 5. Geboren - Datum, Ort: 3. Oktober 1961, Radstadt. Familienstand: Verheiratet mit Reinhard. Kinder: Reinhard (1981) und Daniela (1991). Eltern: Christine und Martin. Mitgliedschaften: Elternverein Wildschönau, Obst- und Gartenbauverein, Bruderschaft St. Christoph, Schiclub Wildschönau, Tiroler Volkspartei. Hobbies: Schifahren, Tennis, Lesen, Gartenarbeit.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bereits in meiner Jugendzeit in Salzburg war ich politisch in der Jungen Volkspartei sehr engagiert. Nach meiner Heirat nach Tirol traf ich auf den ehemaligen Nationalrat Sixtus Lanner, dem mein Engagement bekannt war, und der mich im Jahre 1994 fragte, ob ich für ihn tätig sein wolle. Ich hatte damals bereits meine beiden Kinder und begann, zunächst stundenweise, meine Tätigkeit. Im Jahre 2000 wurde ich zur Bezirksgeschäftsführerin bestellt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg im Leben ist für mich die Verwirklichung meiner Ziele. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Grundvoraussetzungen sind eine gute Ausbildung, exakte Lebensplanung, fortwährende Weiterbildung und vor allem die Arbeit an mir selbst. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich bin sehr motiviert und überzeugt von meiner Tätigkeit. Ich erledige mit Energie, Ehrgeiz und Beharrlichkeit meine Geschäftigkeiten. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Ich hatte nie das Empfinden, benachteiligt zu sein. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? In der Politik ist Erfolg nicht an relevanten Punkten, wie beispielsweise Umsatzzahlen, zu messen. Ich fühle mich erfolgreich, wenn ich mit meiner Arbeit andere glücklich mache und zufrieden bin. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Das Leben hat mir den größten Erfolg geschenkt - meine Familie! Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Nur wer authentisch lebt, wird andere überzeugen und für sich gewinnen können. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Viele Bürgermeister und Parteiobleute begleiten meinen beruflichen Werdegang, vor allem die Zusammenarbeit mit den Bezirksabgeordneten hat mich geprägt. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Meine Ernennung zur Bezirksgeschäftsführerin war eine hohe Auszeichnung. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Politik ist die Regelung des Alltags. Am Wahltag wird entschieden, wie die kommende Funktionsperiode wieder geregelt wird. Die Bürgerinnen und Bürger nun von ihrer Verantwortung und Verpflichtung zu überzeugen, daß sie vom Wahlrecht Gebrauch machen sollen, ist eine fortwährende Herausforderung. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich bin eine beherzte und engagierte Mitarbeiterin, die andere gerne motiviert und umsichtig, mit viel Feingefühl, die Geschäfte der Bezirkspartei führt. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Wir sind ein Team, und nur im Team kann der Gedanke des Erfolges reifen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Ich arbeite sehr gerne für eine moderne konservative Partei, die aus ihrer christlich-sozialen und humanistischen Wurzel Kraft schöpft. Die Volkspartei will das Beste für jeden, aber nicht das gleiche für alle. Politische Grundsätze und Werte werden von einer hervorragend strukturierten Organisation auf Bundes-, Landes- und Bezirksebene in Zusammenarbeit mit den Teilorganisationen erarbeitet, umgesetzt und gelebt. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Höflich und mit distanziertem Interesse. Ich respektiere die Meinung der politischen Mitbewerber, vertrete aber ganz klar und deutlich meine Standpunkte. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Durch eine flexible Arbeitszeit konnte ich stets Beruf und Familie vereinbaren. Aber ohne Toleranz und Unterstützung aller Familienmitglieder könnte ich die Doppelbelastung nicht bewältigen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Um Erfolg zu haben, müssen Sie daran glauben, daß Sie ein erfolgreicher Mensch sind! Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Meine Träume zu verwirklichen. Ihr Lebensmotto? Der Weg ist das Ziel.

✱ Eberl Isabella Dr.

> „Erfolg bedeutet für mich, persönliche Harmonie und Zufriedenheit im Leben herzustellen."

● Zur Person

Beruf: Notarin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Dr. Isabella Eberl Öffentliche Notarin , 5660 Taxenbach, Raiffeisenstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 30. Mai 1966, Salzburg. Eltern: Ferdinand und Barbara. Besondere Vorfahren: Urgroßvater Hr. Hofmann, Fabrikant, Besitzer einer Glasfabrik in Deutschland vor dem Ersten Weltkrieg. Schöpferische Akte: Vertragserrichtungen im elektronischen Weg, Manns Verlag 2004. Ehrungen: Nominiert als Mitglied der internationalen Ausschüsse der Notariatskammer 2001 aufgrund ausgezeichneter Fremdsprachenkenntnisse in Englisch und Französisch. Mitgliedschaften: Österreichischer Akademikerbund, Österreichischer Juristenverband, Lions-Club. Hobbies: Schwimmen, Radfahren, Wandern.

● Karriere

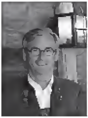
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Jahre 1984 legte ich die Matura an der Allgemeinbildenden Höheren Schule (neusprachlicher Zweig) in Salzburg ab. Nach erfolgreichem Abschluß meines Studiums an der

Rechtswissenschaftlichen Fakultät der Universität Salzburg im Jahre 1989 absolvierte ich in Salzburg mein Praktikum und parallel dazu einen Hochschullehrgang für Rechtsinformatik sowie mein Doktoratsstudium mit einer Dissertationsarbeit aus dem Fachbereich Strafrecht. In weiterer Folge praktizierte ich fünf Monate bei Immobilientreuhänder Dr. Herbert Köstler in Salzburg und war eineinhalb Jahre als Rechtsanwaltsanwärterin tätig. Seit Oktober 1992 bin ich im Notariatswesen aktiv. Zunächst wurde ich Notariatskandidatin in den Kanzleien Dr. Ehn in Wien, Dr. W. Steiner in Salzburg sowie in einer Kanzlei in Wildshut. Seit Dezember 1999 war ich Notariatssubstitutin in der Notariatskanzlei in Taxenbach, wo ich am 17. April 2000 auch zur öffentlichen Notarin bestellt wurde.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, persönliche Harmonie und Zufriedenheit im Leben herzustellen, d.h. mit dem, was ich tue, zufrieden zu sein. Sehen Sie sich als erfolgreich? Grundsätzlich ja. Es gibt zwar ab und zu Schwierigkeiten, aber der Erfolg besteht darin, schwierige Situationen zu bewältigen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Als unentbehrlich für einen dauerhaften Erfolg halte ich konsequente, schrittweise Handlungen, die den Menschen immer ein Stück nach vorne bringen. Ich setzte mir immer Ziele, die ich vor Augen hatte, verfolgte diese, ohne nachzulassen, und arbeitete daran, sie zu erreichen. Ausschlaggebend war auch, daß ich andere erfolgreiche Menschen beobachtete, wie sie sich im positiven Sinne entwickelten, um mir daran ein Beispiel zu nehmen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Wesentlich für mich ist alles zu konkretisieren, im Arbeitsablauf klare Linien vorzugeben, an denen sich meine Mitarbeiter halten können. Unsere täglichen Aufgaben müssen in gut durchdachten Strukturen verankert sein. Solche Strukturen zu schaffen betrachte ich als meine wichtigste Aufgabe. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Nein, grundsätzlich nicht, wenn man sich als selbständige Frau klar deklariert und die eigene Weiblichkeit positiv nutzt. Die Aufgaben als eine Frau anzugehen, bedeutet nicht, einen schwierigeren Weg zum Erfolg zu bestreiten. Es ist kein Einzelfall, daß Frauen europaweit zu Präsidentinnen der Notarkammern gewählt werden. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Mit der Gründung meiner eigenen Praxis im Jahr 2000 ergab sich für mich die verantwortungsvolle Aufgabe, den ganzen geschäftlichen Ablauf selbst zu organisieren und zu kontrollieren. Das brachte mir das Gefühl der Selbstbestätigung. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Es ist beides wichtig! Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein früherer Vorgesetzter, Herr Dr. Ehn in der Notariatskanzlei in Wien lehrte mich, einen richtigen Blick für die fachliche Problematik zu entwickeln und in konkreten Problemsituationen richtig zu entscheiden. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich bin ein direkter Mensch und halte es für wichtig, Mißverständnisse und Konflikte sofort zu lösen. Dadurch schaffe ich mir klare Verhältnisse. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter spielen eine große Rolle beim gemeinsamen Erfolg. Wir können uns nämlich keine Fehler leisten. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Eine gute Ausbildung ist die erste Voraussetzung. Dazu kommt noch die menschliche Komponente, die in Betracht gezogen werden muß. Speziell sind das gute charakterliche Eigenschaften und eine stabile emotionale Kompetenz, die im Team wichtige Faktoren darstellen. Was nützen einem die besten Noten, wenn man im Umgang mit anderen Menschen keine Sensibilität beweist. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind ein eingespieltes Team und kommen miteinander besonders gut aus. Jeder kann sich auf den anderen verlassen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Außer mich in den neuen EU-Richtlinien laufend schlau zu machen, absolviere ich in den nächsten zwei Jahren den Fernlehrgang für Webdesign in Deutschland im Umfang von fünf Stunden pro Woche. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Da ich beruflich derzeit eine stabile Position innehabe, will ich in Zukunft meiner Familie mehr Zeit widmen.

✶ Ebner Herbert



● Zur Person

Beruf: Hotelier, Koch. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Ebner's Waldhof GmbH., 5330 Fuschl am See, Seestraße 30. Geboren - Datum, Ort: 22. August 1947, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Kinder: Mag. Daniela (1974), Thomas (1976) und Stephanie (1978). Eltern: Elmtrude und Georg. Hobbies: Radfahren, Schifahren, Wandern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Aufsichtsrat Salzkammergut Tourismus, Regionalrat Salzburg Land Tourismus.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich arbeitete schon als Jugendlicher in der Frühstückspension meiner Eltern. Nach der Grundschule absolvierte ich von 1963 bis 1966 die Lehre zum Koch im Hotel „Seerose" in Fuschl. Danach arbeitete ich für verschiedenste gastronomische Top-Unternehmen in Österreich und der Schweiz. 1968 wurde der elterliche Betrieb zu einem Hotel erweitert, das ich 1972, als meine Mutter verstarb, übernahm. Damals war ich erst 25 Jahre alt, aber bereits reich an Erfahrung. Meine Frau übernahm den Rezeptionsbereich des Hotels, und meine Geschwister arbeiteten teilweise ebenfalls mit. Damit kam ich meiner Vision des Familienunternehmens recht nahe. Wir investierten ab dem Jahr 1973 Schritt für Schritt in Richtung Qualität und Wellness und waren damit einer der Vorreiter in diesem Bereich. Wir lagen damit im richtigen Zukunftstrend, der uns immer saisonunabhängiger machte. In weiterer Folge forcierte ich den sanften Wintertourismus, indem ich Schneeschuhwanderungen anbot. Die völlige Saisonunabhängigkeit erreichten wir schließlich in den Jahren 1994/95 mit der großen Schwimmbaderweiterung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich habe ganz unten begonnen und damit auch Rückschläge gut überwunden. So konnte ich meine Ziele erreichen. Der Erfolg stärkt natürlich mein Selbstwertgefühl und bestätigt meinen Weg. Erfolg bedeutet aber auch, Beruf und Familie in Einklang zu bringen, das ist mir besonders wichtig. Besonders freut es mich, daß meine Kinder mit dem Erfolg positiv umgehen können. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich denke, daß mein dienstleistungsorientiertes Denken in Zusammenhang mit meinem Talent meinen Erfolg bedingt. Natürlich haben auch mein hohes persönliches Engagement und meine Zielorientiertheit einen hohen Anteil an meinem Erfolg. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Meine Mitarbeiter nehmen eine sehr wichtige Rolle im Unternehmen ein, wobei ich bestrebt bin, eine Atmosphäre zu schaffen, in der sehr feinfühlig auf den Gast eingegangen wird, ohne Unterwürfigkeit aufkommen zu lassen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Da meine Frau und mein Sohn im Unternehmen tätig und für wichtige Bereiche verantwortlich sind, funktioniert es sehr gut.

✱ Ecker Alfred Ing.

● Zur Person

Funktion Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: ae consult IT Management Solutions GmbH , 2514 Traiskirchen, Oskar Kokoschka-Gasse 13. Geboren - Datum, Ort: 5. November 1963, Wien. Familienstand Verheiratet mit Martina. Kinder Sandra (2004). Eltern Maria und Josef. Ehrungen Jungunternehmerwettbewerb 2005 7. Platz für die ae consult IT Management Solutions GmbH, ausgezeichnet durch die Zeitschrift Gewinn. Mitgliedschaften: Wirtschaftskammer. Hobbies: Hubschrauber fliegen, Lesen, Geschichte (Altertum). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführender Gesellschafter der ae consult EDV Dienstleistungen GmbH

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Jahr 1983 legte ich am TGM Wien 20, Fachrichtung Nachrichtentechnik, die Matura mit Auszeichnung ab. Nach dem Grundwehrdienst begann ich 1984 bei der Firma SAT Schrack Automatisierungstechnik als Softwareentwickler im Bereich der Fernwirktechnik. Etwa zweieinhalb Jahre spater wollte ich in die Groß-EDV umsteigen und erhielt beim französischen Konzern Bull AG die Möglichkeit, als Systemingenieur meine Kenntnisse in der EDV- und Netzwerktechnik aufzubauen. Mitte 1989 wechselte ich zu Hewlett-Packard, wo ich zu Beginn wieder als Systemingenieur für Netzwerktechnik tätig war, in weiterer Folge aber auch Managementaufgaben wahrnahm und erstmals auch Erfahrung in kaufmännischen Belangen sammeln konnte. Diese vielseitige Tätigkeit war hochinteressant, da ich in dieser Funktion auch sehr viel im Ausland, speziell in Osteuropa, unterwegs war. Aus mehreren Gründen entschied ich mich für die Selbständigkeit und gründete Anfang 1994 mein Einzelunternehmen. Da ich mich von Hewlett-Packard im guten getrennt hatte und dort auch für meine Kompetenz bekannt war, erhielt ich von meinem früheren Arbeitgeber gleich zu Beginn die ersten Auftrage. Das war ein großer Vorteil, da ich so halbwegs gesichert in die Selbständigkeit starten konnte. Im Laufe der Zeit kamen etliche neue Kunden hinzu, und 1995 gründete ich die ae consult EDV Dienstleistungen GmbH. Heute sind wir noch immer als Business Partner von Hewlett-Packard tätig. In dieser Funktion führen wir beispielsweise Trainings und Schulungen für dieses Unternehmen durch und fungieren in diversen HP-Projekten als Subunternehmer. 2004 erhielten wir von HP verstärkt die Möglichkeit, am Softwaremarkt aufzutreten, was aus mehreren Überlegungen zur Gründung der zweiten Firma ae consult IT Management Solutions GmbH führte. Diese Firma ist also im Softwarebereich, unter anderem als Software Premium Partner von Hewlett-Packard, tätig; während die EDV-Dienstleistungen GmbH inzwischen ausschließlich auf den Handel mit Computer-Hardware konzentriert ist.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg das Erreichen von selbst gesteckten Zielen, die natürlich ganz individueller und unterschiedlicher Natur sein können. Die zweite Komponente ist die Anerkennung durch die Gesellschaft, die diese Leistung auch als Erfolg bewerten muß. Ist meine persönliche Sicht auf den Erfolg mit jener der Gesellschaft in Einklang, kann man von Erfolg sprechen. Das Problem dabei: Die Meinung der Gesellschaft, also der Masse, ist stark von Medien oder anders gesteuert. Man folgt einem Trend, dem Mainstream, der sich aber rasch wieder andern kann. Was heute als Erfolg gefeiert wird, ist morgen möglicherweise schon wieder vergessen - und was heute noch belächelt wird, kann morgen zum Erfolg hochstilisiert werden. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich habe in meinem bisherigen Leben viel bewegt und einiges erreicht. Es gibt immer wieder Höhen und Tiefen, daher sehe ich mich mal mehr, mal weniger erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich denke, hier sind Eigenschaften ausschlaggebend, die man mitbringen muß und nur schwer erlernen kann - der Wille zur Arbeit und zu überdurchschnittlicher Leistungsbereitschaft, sowie eine gewisse Kämpfernatur. Gerade als Selbständiger hat man oft das Gefühl, gegen Windmühlen zu kämpfen. Ohne Durchhaltevermögen und Kampfgeist wird man wahrscheinlich auch nicht zum Erfolg kommen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Für mich war Dipl.-Ing. Wolfgang Gruber, Geschäftsführer von Hewlett-Packard, ein Vorbild im wirtschaftlichen Bereich. Seine Art aufzutreten, wie er seine Entscheidungen traf, wie er nach außen und innen agierte, beeindruckte mich. Auf moralischem Gebiet waren meine Eltern ein Vorbild, den Willen zur Arbeit bekam ich beispielsweise von ihnen mit auf den Weg. Und meine Frau Martina war insofern pragend, als sie mich stets unterstützt hat. Ohne ihre Hilfe und ohne ihr Zutun ware meine Unternehmerkarriere nicht moglich gewesen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich sehe mich dann als anerkannt, wenn mein Umfeld meine Wertvorstellungen auch annimmt. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Kompetenz, Engagement und Ehrlichkeit sind für mich ganz wesentliche Faktoren. Jeder Mitarbeiter muß nicht nur seine Rechte, sondern vor allem auch seine Pflichten kennen. Ich erwarte, daß ein Mitarbeiter die vorhandenen Ressourcen zum Wohle des Unternehmens nutzt. Im persönlichen Gespräch versuche ich herauszufinden, ob ein Bewerber diese Voraussetzungen erfüllt - letztendlich treffe ich die Entscheidung dann aus einem Bauchgefuhl heraus. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich habe das große Glück, daß auch meine Frau unternehmerisch denkt und meine Selbständigkeit in allen Belangen unterstützt. Sie erwartet von mir nicht, daß ich wie ein Angestellter einen normalen 40-Stunden-Job mache und abends oder am Wochenende automatisch zu Hause bin. Als Unternehmer denkt man einfach anders, die Grenzen zwischen Beruf und Privatleben sind oft fließend. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich möchte den jungen Leuten raten, sich nie in Abhängigkeiten, sei es finanzieller, persönlicher oder anderer Art zu begeben. Leider gewinnen auch virtuelle Werte die Überhand, diese Aktien- und Internet-Hypes und sonstigen Luftblasen, wo nichts Konkretes dahintersteht. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Das Unternehmertum geht naturlich an die Substanz. Es kostet viel Kraft und kann durchaus zu Krankheiten führen. Daher ist es mein persönliches Ziel, die richtige Work-Life-Balance zu finden und gewisse berufliche Dinge nicht zu wichtig zu nehmen. Es soll meiner Familie und unserer kleinen Tochter gut gehen - es gibt nichts Wichtigeres. Ihr Lebensmotto? Ich folge den Spuren des „Steppenwolfs" von Hermann Hesse. Ich bin in gewisser Hinsicht als Mensch ein Einzelkämpfer und lasse mich nicht unterkriegen.

✱ Edelmann Thomas

● Zur Person

Funktion Geschäftsführer. Tätig bei Civitas Wohnungseigentums GmbH., 1010 Wien, Freyung 7/3. Geboren - Datum, Ort 7. Mai 1963, Wien. Familienstand Verheiratet mit Martina. Kinder Alexander (1996). Eltern Ute und Franz. Hobbies Fußball (im Verein), Familie. Sonstige geschäftliche Tatigkeiten Geschäftsführer von zwölf Firmen im Immobilienbereich (teilweise Tochtergesellschaften)

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Handelsakademie Karlsplatz in Wien im Jahre 1983 studierte ich Betriebswirtschaft an der Universität Wien, begann allerdings der finanziellen

Unabhängigkeit wegen parallel dazu 1990 bei der Creditanstalt zu arbeiten. Im zweiten Studienabschnitt traf ich dann die Entscheidung, mein Studium zugunsten des Berufes hintanzustellen. In der Anfangsphase war ich in der Bank vor allem für den Privatkundenbereich zuständig, erhielt aber bereits Einblick in die Immobilienbranche. 1994 wechselte ich dann in die Firmenbetreuung und war im Zuge dessen auch für die Betreuung eines der größten österreichischen Immobilienunternehmen verantwortlich. Im Jahr 2000 erhielt ich ein Angebot der Revida Immobilien AG, in der ich als Assistent des Vorstandes begann und bis Oktober 2001 verblieb. Ich kehrte anschließend wieder zur Bank Austria Creditanstalt zurück, wo ich für einige Jahre als Teamleiter im Immobiliensektor tätig war. Im Frühjahr 2006 wechselte ich zur Civitas Wohnungseigentums GmbH, in der ich seither für den reibungslosen Ablauf verschiedenster Bauprojekte zuständig bin. Erwähnenswert erscheinen mir auch meine sportlichen - und hier insbesondere die fußballerischen - Ambitionen, die ich Zeit meines Lebens verfolgte. Sport war für mich immer ein immens wichtiger Teil meines Lebens und ist es bis heute geblieben, auch wenn ich von einer Profikarriere zugunsten meines Berufes Abstand nahm.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Es gibt einerseits den wirtschaftlichen Erfolg, den es immer zu erreichen oder gar zu übertreffen gilt, andererseits ist ein funktionierendes persönliches Umfeld für mich enorm wichtig, da dieses bei Nichtfunktionieren den wirtschaftlichen Erfolg wieder relativiert. Ich war stets bestrebt, Familie und Beruf möglichst gut zu vereinbaren, eben weil eine Gesamtharmonie für mich maßgeblich ist, um persönlichen Erfolg zu empfinden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich ja, da ich mit dem bisher Erreichten sehr zufrieden bin und meine gesteckten Ziele großteils realisieren konnte. Ebenso war es mir möglich, die für mich so wichtige Harmonie zu schaffen, die Beruf und Familie verbindet. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Kommunikation stand für mich immer im Vordergrund, und ich strebte stets danach, diese zu perfektionieren, unabhängig von Sparte, Berufsgruppe oder sozialer Zugehörigkeit. Auch versuchte ich Zeit meines Lebens, Netzwerke aufzubauen, auf die ich gegebenenfalls zurückgreifen kann. Das funktioniert bis heute recht gut. Ebenso lag mir nie etwas daran, Konflikte zu suchen, da ich alles in allem ein sehr harmoniebedürftiger Mensch bin. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ganz gewiß wurde ich sehr von meinen Eltern geprägt - und hier insbesondere von meinem Vater, der mich lehrte, wie man sich in Gesellschaft zu benehmen hat, und der mir auch seinen ausgeprägten Gerechtigkeitssinn vermittelte. Die eigentlichen Fähigkeiten zur Teamarbeit erwarb ich mir durch meine fußballerische Tätigkeit im Verein, die diesbezüglich enorm wichtig für meine positive Entwicklung war. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Eine wesentliche Rolle, da gut ausgebildete Mitarbeiter unerläßlich für den Erfolg eines Unternehmens sind. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Voraussetzung sind eine fundierte Ausbildung und Teamfähigkeit, was sich meist nicht auf den ersten Blick erkennen - jedoch im Laufe der Zeit erlernen läßt. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind seit beinahe dreißig Jahren auf dem Markt und konnten uns in dieser Zeit einen sehr guten Ruf erarbeiten. Wir legen großen Wert auf Integrität und Kontinuität und müssen keine riskanten Transaktionen durchführen, um uns zu beweisen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig ist, in welcher Branche auch immer, den Beruf von Grund auf zu erlernen und sich entsprechend weiterzubilden, um in Folge dessen sein persönliches Netzwerk aufzubauen, das vielleicht erst sehr viel später, aber auf jeden Fall wichtig wird. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meinen bisherigen zielstrebigen Weg in unserem Unternehmen fortsetzen und hoffe, diesen Erfolg auch an unsere Gesellschafter und Kunden weitergeben zu können. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

★ Eder Christian

● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gasthaus Schneckerl, 1070 Wien, Apollogasse 20. Geboren - Datum, Ort: 4. April 1959, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Roland (1980). Eltern: Christine und Adolf. Mitgliedschaften: SPÖ, über zehn Jahre auch Mitarbeiter bei der Wahlkommission in 1190 Wien. Hobbies: Reisen, Sport, Radfahren, Kabarett.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich begann eine Lehre zum Kfz-Mechaniker, die ich aber nicht abschloß, was mir heute noch ein wenig leid tut. Nach zwei Jahren beim Bundesheer hatte ich das Glück, über Vermittlung meines Schwagers, der als Druckereimeister in der Staatsdruckerei beschäftigt war, dort eine Stelle zu bekommen. So arbeitete ich ab 1980 im Rollenoffsetdruck der Staatsdruckerei, doch dann kam es 1994 zu Umstrukturierungen und zur Auflösung des Unternehmens in der bestehenden Form. Dadurch verlor ich meinen Arbeitsplatz und fand erst nach einigen Monaten wieder eine Stelle bei der Druckerei Gebrüder Königstein, wo ich dann als angelernter Facharbeiter bis 2003 beschäftigt war. Während dieser Zeit war ich Stammgast im Gasthaus „Zu den 2 Lieserln", das sich in der Nähe der Druckerei in der Burggasse befand. Eines Tages, es herrschte gerade Hochbetrieb, wurde ich gefragt, ob ich nicht beim Spülen der Gläser behilflich sein möchte. Natürlich half ich gerne aus, und daraus entwickelte sich im Lauf der Zeit eine nebenberufliche Tätigkeit als Kellner bei den 2 Lieserln. Meine Arbeitstage dauerten damals oft 17 oder 18 Stunden, es machte aber auch sehr großen Spaß. So erkannte ich - spät, aber doch - daß meine wahre Berufung in der Gastronomie und nicht in der Druckerei liegt. Im Jahr 2004 verkauften die Besitzerinnen, die legendären zwei Lieserln, ihr Lokal, und ich arbeitete noch zwei Jahre für den neuen Inhaber. Im April 2006 wagte ich schließlich den Sprung in die Selbständigkeit und eröffnete gemeinsam mit meinem Sohn das Gasthaus Schneckerl in der Apollogasse. Ich übernahm das Lokal, das von den Vorbesitzern als eine Art „astrologisches Restaurant" in Verbindung mit esoterischer Beratung und Horoskoperstellung geführt worden war, und wandelte es in ein Gasthaus mit Wiener Küche um. Der Name „Schneckerl" geht auf meinen Spitznamen als Kellner bei den 2 Lieserln zurück, da mich die Gäste aufgrund meiner damals noch üppigen Haarpracht so riefen. In der Küche meines Gasthauses schwingt übrigens Lieselotte Graf, eines der zwei Lieserln, den Kochlöffel. Auf unserer Speisekarte dominieren klassische Wiener Gerichte - von gebackener Leber über Schweinsbraten mit Kraut und Knödel bis zu Gulasch und Grammelknödel.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wir waren zu Hause neun Kinder, und weil die Haushaltskasse knapp war, kam relativ selten Fleisch auf den Tisch. Daher hatte ich schon als Bub den Wunsch, eines Tages entweder eine eigene Fleischhauerei oder ein Gasthaus zu eröffnen. Das ist mir nun gelungen, und das sehe ich auch als Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin aus unserer Familie der einzige selbständige Unternehmer - und darauf bin ich schon ein bißchen stolz. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin sehr kommunikativ und gern unter Leuten. Es ist mir ein Anliegen, daß sich die Gäste in meinem Lokal wohl fühlen und gern wiederkommen. Ich erkenne auch rasch, ob ein Gast in Ruhe gelassen werden will, oder ob er Kontakt sucht und plaudern möchte. Viele meiner Stammkunden kennen mich noch aus der Zeit, als ich bei den „2 Lieserln" als Kellner arbeitete. Sie schätzen meine lustige und zwanglose Art. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich fühlte mich eigentlich schon in der Staatsdruckerei recht erfolgreich und wollte dort auch in Pension gehen. Dann kam alles anders, und heute bin ebenfalls erfolgreich in der Gastronomie tätig. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Frau Maria, aber auch meine frühere Chefin Lieselotte Graf haben mich auf dem Weg in die berufliche Selbständigkeit tatkräftig unterstützt und mich ermutigt. Auch meiner Mutter verdanke ich sehr viel. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Jeden zufriedenen Gast, der gern wiederkommt, sehe ich als Anerkennung und als Bestätigung meines Erfolges. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich eröffnete das Gasthaus Schneckerl ja erst im April 2006, und wie jeder andere Betrieb müssen wir uns erst etablieren und einen guten Namen erarbeiten. Viele Menschen sind konservativ und kennen das Lokal nur durch den Vorbesitzer als „astrologisch-kulinarisches Mysterium". Da besteht vielleicht noch eine gewisse Schwellenangst. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Viele Gäste kommen wegen mir - sie kennen mich als geselligen, lustigen Menschen und schätzen die familiäre Atmosphäre. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Mit den Kollegen aus der näheren Umgebung herrscht gutes Einvernehmen, da gibt es eigentlich kein Konkurrenzdenken. Im Gegenteil - wir schütten uns gegenseitig das Herz aus und tauschen Erfahrungen aus. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Als selbständiger Unternehmer ist der Arbeitseinsatz wesentlich höher als bei einem Arbeiter oder Angestellten. Trotzdem lassen sich Beruf und Privatleben recht gut vereinbaren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** An meinen freien Tagen gehe ich gerne in andere Lokale essen, um neue Perspektiven kennenzulernen. Das ist effizienter als theoretische Weiterbildungen und Seminare. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ohne abgeschlossene Schul- oder Lehrausbildung hat man als junger Mensch heute auf dem Arbeitsmarkt fast keine Chance mehr. Und am besten sollte man die Ausbildung in einem Beruf machen, der einem auch Spaß macht. Wer mit Widerwillen zur Arbeit geht, wird keinen Erfolg haben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wenn ich mich eines Tages zur Ruhe setze, wäre es schön, wenn mein Sohn oder eine andere Person meines Vertrauens das Gasthaus übernimmt. Mein Ziel ist es, das „Schneckerl" über meine aktive Zeit hinaus zu erhalten. **Ihr Lebensmotto?** Genuß, Leben, Freude und Gesundheit.

✱ Edinger Brigitte Mag.

Zur Person

Beruf: Beeidete Wirtschaftsprüferin und Steuerberaterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Wirtschaftstreuhänder Mag. Brigitte Edinger, Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungs-GmbH, 2230 Gänserndorf, Bahnstraße 20. Geboren - Datum, Ort: 15. Dezember 1957, Eisenerz. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Günter. Kinder: Stefan (1987) und Markus (1990). Hobbies: Golf, Lesen, Schifahren.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Oberstufenrealgymnasium absolvierte ich 1976/77 den Abiturientenlehrgang an der Handelsakademie und studierte anschließend Betriebswirtschaftslehre an der Universität Graz. 1982 schloß ich das Studium mit der Sponsion zum Magister der Wirtschaftswissenschaften erfolgreich ab. Die Entscheidung, welche berufliche Richtung ich einschlagen möchte, ergab sich dann durch meine erste Beschäftigung in einer Steuerberatungskanzlei. Ich schnupperte in diese Materie hinein und stellte bald fest, daß mir diese Tätigkeit liegt und gefällt. In weiterer Folge absolvierte ich die entsprechenden Ausbildungen und Prüfungen, 1987 erfolgte meine Bestellung zum Steuerberater, 1999 jene zum Buchprüfer, und im Jahr 2005 die Bestellung zum Wirtschaftsprüfer. Da es immer mein Wunsch war, mich selbständig zu machen, eröffnete ich meine eigene Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungskanzlei.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, Ziele, die ich mir setze, auch zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, da ich meine Ziele bisher im großen und ganzen umsetzen konnte, sehe ich mich auch als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Grundlage meines Erfolges sind die Ausbildung und die Umsetzung des erworbenen Fachwissens in der Praxis. Auch meine gute Kommunikations- und Kontaktfähigkeit zu den Klienten ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Mein ganzes Wissen wäre nutzlos, wenn ich es dem Klienten nicht verständlich vermitteln könnte. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich setze mich mit Problemen intensiv auseinander und versuche, den bestmöglichen Lösungsweg zu finden. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Es ist nur insofern schwieriger, als ich nicht nur selbständige Unternehmerin bin, sondern auch eine Familie mit zwei Kindern habe. Dadurch sind meine zeitlichen Ressourcen im Beruf natürlich etwas beschränkt. Könnte ich mich wie männliche Kollegen nur auf den Beruf konzentrieren, wäre es wesentlich einfacher. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Jeder Mensch trifft in seinem Leben richtige und falsche Entscheidungen. Wichtig ist, daß die Summe der richtigen Entscheidungen überwiegt. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Die richtige Mischung macht es aus. Altbewährtes und Erprobtes hat durchaus seine Berechtigung, wo es sinnvoll ist, sollte man aber auch seine eigenen Ideen einbringen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Für mich ist es die schönste Anerkennung, wenn Kunden mit unserer Arbeit zufrieden sind, uns über viele Jahre treu bleiben und uns weiterempfehlen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mit der wachsenden Zahl an Klienten wurde es notwendig, Mitarbeiter einzustellen, um Aufgaben delegieren zu können. Alleine konnte ich die anfallende Arbeit nicht bewältigen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zuerst muß die fachliche Qualifikation gegeben sein, dann entscheidet vor allem die zwischenmenschliche Chemie. Ein Bewerber

muß mir sympathisch sein, und er sollte über ein gutes Auftreten verfügen, da wir ja sehr viel mit den Klienten persönlich zu tun haben. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Durch Lob, positive Worte und freundlichen Umgang. Ich denke, wir sind ein gutes Team, und meine Mitarbeiterinnen fühlen sich bei mir wohl. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Neben dem fundierten Fachwissen, das wir durch ständige Weiterbildung auf dem aktuellen Stand halten, sind Flexibilität und der gute persönliche Kontakt zu den Klienten unsere großen Stärken. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Im Endeffekt entscheidet der Klient, bei wem er sich gut aufgehoben und betreut fühlt - daher habe ich mit den Mitbewerbern keine Probleme. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Da gibt es eine klare Trennung. Die Wochentage gehören dem Beruf, die Abende und Wochenenden der Familie. Natürlich gibt es zwischendurch immer wieder etwas arbeitsintensivere Phasen, in denen ich eben auch abends bzw. am Samstag oder Sonntag arbeiten muß. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Regelmäßige Weiterbildung ist ein fixer Bestandteil meines Berufes. In meiner Freizeit lese ich sehr viel Fachliteratur, außerdem besuche ich etwa sechs bis sieben Seminare pro Jahr. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich halte es für entscheidend, einen Beruf zu wählen, der einem wirklich Freude macht. Auf dieser Basis kann man aufbauen, sich Ziele setzen und sie Schritt für Schritt umsetzen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? In beruflicher Hinsicht möchte ich meine Kanzlei weiter vergrößern, mehr Klienten gewinnen und dementsprechend auch mehr Mitarbeiter beschäftigen. Im privaten Bereich wünsche ich mir, daß alles so gut weiterläuft wie bisher.

✶ Egger Gerlinde

● Zur Person

Beruf: Diplomierte Eventmanagerin, Wedding Planner. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: rosered event & design, 1090 Wien, Lustkandlgasse 13/4. Geboren - Datum, Ort: 22. Oktober 1974, Wels. Mitgliedschaften: Gründerin des Vereins Salongeflüster (Plattform zur Förderung junger KünstlerInnen aller Genres). Hobbies: Literatur, Design, Musik, Laufen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura verbrachte ich zwei Jahre in England, wo ich zunächst als Kindermädchen und später als Barfrau arbeitete. Zurück in Wien begann ich Publizistik- und Kommunikationswissenschaft, Germanistik und Anglistik zu studieren, beendete meine Studien jedoch kurz vor der Diplomarbeit, da sich für mich die Möglichkeit ergab, in einem Verlag als Journalistin zu arbeiten und Kindern Privatunterricht in Englisch zu geben. Eine Zeitlang führte ich sogar meine eigene Boutique. Mein Ziel war, als Journalistin bei Der Standard zu arbeiten, doch als sich in diesem Bereich leider keine Tätigkeit ergab, nahm ich schließlich die Gelegenheit wahr, für diese Tageszeitung im Bereich Eventmarketing zu arbeiten. Zusätzlich absolvierte ich eine Ausbildung zur diplomierten Eventmanagerin. Mit der Gründung meiner Agentur rosered event & design, die sich auf die Ausrichtung von Hochzeiten spezialisiert hat, bin ich nun in der Lage, meine Stärken in diesem Bereich optimal einzusetzen. Eine Hochzeit ist immer eine Belastungsprobe für die Beziehung, weshalb auch viele einen professionellen Planer beauftragen. Als Wedding Planner stehe ich Hochzeitspaaren bei der Planung ihrer Hochzeit mit professioneller Hilfe zur Seite und biete mit meiner Agentur vom Heiratsantrag bis zur Veranstaltung ganzer Hochzeiten jegliche Hilfe und Unterstützung an. Ich organisiere als kreative Ansprechpartnerin die komplette Hochzeit oder nur Teile davon, bin Troubleshooter am großen Tag oder kümmere mich um Heiratsanträge, die Organisation von Polterabenden, Verlobungsfeiern, von Freien Zeremonien sowie von Bridal Shower und Baby Shower. Mode- und Schmuckdesign für Hochzeiten rundet mein Angebot ab, fallweise führe ich auch Firmenevents durch.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg beschreibe ich als die Freiheit, meine Ideen zu realisieren, da es mir ein großes Anliegen ist, meine persönlichen Interessen zu verwirklichen. Außerdem strebe ich eine bewußte Lebensweise an. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin mit dem, was ich bisher erreicht habe, sehr zufrieden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine Kreativität ist sicher meine größte Stärke - sie läßt mich nie im Stich. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Da bei einer Veranstaltung nicht immer alles nach Plan läuft, sondern auch unvorhergesehene Ereignisse eintreten können, ist Improvisation im Team gefragt. Nur dann wird das Wohlergehen der Gäste von kleinen Pannen nicht beeinträchtigt. Grundsätzliche Entscheidungen löse ich entsprechend meiner persönlichen Verantwortung. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Im Bereich Hochzeitsplanung ist es von Vorteil, eine Frau zu sein, auch wenn manche Kunden sich nach „dem Chef" erkundigen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Der Dank meiner Kunden für ein gelungenes Event ist für mich die größte Freude. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Mir wird bewußt, daß ich meine hohen Erwartungen zurückschrauben muß und dafür als Unternehmerin meine Anliegen klar und genau zu kommunizieren habe. Wenn man einander zuhört, um die Wünsche und Anliegen eines jeden Beteiligten genau auszuloten, dann ergibt sich ein gutes Miteinander. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir arbeiten sehr professionell und genau, gleichzeitig aber auch sehr unkonventionell. Die Wünsche unserer Kunden stehen im Mittelpunkt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Für mich lassen sich diese beiden Bereiche kaum trennen, zumal sich meine Agentur und meine Wohnung an derselben Adresse befinden. Berufliche und private Belange mischen sich auch dann, wenn ich zu anderen Events eingeladen werde, da ich auch hier mein berufliches Interesse nicht leugnen kann. Ich werte als Gast die Details aus, die andere Events ausmachen, und versuche, daraus zu lernen bzw. bestimmte Aspekte für mein eigenes Unternehmen zu verwenden. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Voraussetzung für ein gelungenes Leben ist, seinen eigenen Interessen und Neigungen nachzugehen und das zu tun, was einem selbst Spaß macht. Eine spezielle Ausbildung ist kein Garant für Erfolg, auch wenn es natürlich Branchen gibt, die einen Universitätsabschluß erfordern. Eventmanager sind oft Quereinsteiger mit autodidaktischer Veranlagung. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte eine gefragte Spezialistin im Bereich Wedding Planning werden und kann mir gut vorstellen, später auch den Standort meines Unternehmens nach London zu verlegen.

✶ Egghardt Thaddäus

● Zur Person

Beruf: Land-, Forst- und Gastwirt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gasthof und Holzhandel Moser - Egghardt Ges.nbR., 8850 Murau, Bahnhofviertel 2. Geboren - Datum, Ort: 5. Februar 1955, Graz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Brigitte Moser. Kinder: Martina (1984), Thaddäus (1988) und Agnes (1992). Eltern:

Thaddäus und Rotraud. Ehrungen: Ehrenkommandant der Freiwilligen Feuerwehr Murau. Mitgliedschaften: Diverse regionale Vereine. Hobbies: Jagd (Aufgabe als Forstwirt), Golf - und Tennisspielen, allgemein Sport betreiben, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Holzhandel, Heizwerk, Vermietung und Verpachtung.

Karriere

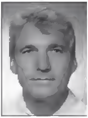
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich habe, wie man so sagt, den Weg als Ziel gewählt, und mein Lebensweg hat sich Gott sei Dank so gestaltet, wie ich ihn mir vorstellte. Ich wurde in eine für ländliche Begriffe begüterte Familie hineingeboren. Nach Abschluß der Volksschule Murau 1965 haben meine Eltern mir den Besuch des Stephaneums in Bad Goisern ermöglicht. Dort wurden wir neben dem Schulbesuch auch zur Selbständigkeit erzogen, lernten unser Bett zu machen, die Schuhe zu putzen und Wäsche zu waschen. Mit 15 Jahren war ich im Verhältnis zu anderen Jugendlichen wesentlich reifer, und das erwies sich für meinen weiteren Berufsweg als großer Vorteil. Ich besuchte danach einige land- und forstwirtschaftliche Schulen, erwarb die Qualifikation zum Landwirtschaftsmeister und zählte 1980 zu einem der ersten Forstwirtschaftsmeister der Steiermark, diese Ausbildungsmöglichkeit war erst kurz zuvor eingerichtet worden. Mein Vater war ein einflußreicher Bürger und eröffnete mir dadurch auch die Wege in einige Institutionen wie zum Beispiel die Feuerwehr. Ich konnte im Rahmen von Studienreisen auch einige Monate in den USA moderne Bewirtschaftungsformen landwirtschaftlicher Betriebe kennenlernen. 1983 übernahm ich den land- und forstwirtschaftlichen Betrieb meiner Eltern in Murau. Im Gegensatz zur Auffassung meiner Eltern zur Führung des Gutes habe ich begonnen, die Art der Bewirtschaftung von der intensiven Milchwirtschaft hin zur extensiven Fleischproduktion, der Mutterkuhhaltung, umzustellen. Diese Umstellung eröffnete mir einerseits nicht nur einen großen zeitlichen Spielraum, sondern ersparte auch teure Stallungen im herkömmlichen Sinne, weil nur mehr sogenannte Unterstände beziehungsweise der Zeit entsprechende Stallungen errichtet werden mußten. Das bedeutete auch kürzere Anfahrtswege, weil das Futter nicht mehr zentral gelagert war. Das nun mitten in der Stadt leerstehende Stallgebäude habe ich mit großem Kostenaufwand umgebaut. Es beherbergt nun das Logistikcenter der Post, dann ist auch ein Ausbildungszentrum des Berufsförderungsinstitutes untergebracht. Seit 1985 bin ich laufend im Gemeinderat tätig und übte eine Periode lang die Funktion des Finanzstadtrates aus. In meinen frühen Gemeinderatsjahren haben Verantwortung tragende politische Mandatare mit der Begründung, die Wirtschaftstreibenden in der Stadt schützen zu müssen, die Ansiedlung von Großmärkten verhindert. Diese wurden dann aber in der Nachbargemeinde errichtet. Ich war daher bestrebt, die Steuerkraft dieser Unternehmen nach Murau zu bekommen, so habe ich meine Gründe vermietet und dadurch mehrere Märkte in das Gebiet der Stadt Murau gebracht. Dies ist für mich sowohl ein politischer als auch ein privater Erfolg, da ich ja die Gründe nicht veräußerte, sondern durch langfristige Mietverträge meinen Nachfolgern weiter zur Verfügung stehen. Die Liaison mit Gastwirtin Brigitte Moser hat mich veranlaßt, ihren doch finanziell sehr belasteten Gasthof wieder auf wirtschaftlich tragfähige Beine zu stellen. Von den insgesamt etwa 650 m² standen der Gaststätte nur etwa 70 m² zur Verfügung, die sonnige Südseite, der überwiegende Teil der Liegenschaft, blieb ungenutzt und war praktisch eine Ruine. Meine Maxime lautet, wenn ich etwas unternehme, muß es auch überdurchschnittlich gut sein. So erteilte ich relativ jungen Architekten den Auftrag zur Um - und Neubauplanung des südseitigen Gebäudeteiles, mit dem Ziel, ein modernes Café oder, wie man heute sagt, eine Lounge zu planen. Für den Entwurf und die Fertigstellung des nun gut angenommen Open Space, ein über die Gebäudefront ausladenden, verglasten und verblechten Holzbau im Jahr 2006 wird uns nun die Geramb-Medaille für kulturelles Bauen vom Land Steiermark zuerkannt. Zusätzlich errichtete ich Gästezimmer, und in einigen Monaten beginnt der Bau behindertengerechter, leistbarer Wohnungen. Nach der Fertigstellung wird das ehemals desolate Gebäude zur ansehnlichen, auch wirtschaftlich sinnvoll genützten Liegenschaft. 1988 begann ich mit dem Holzhandel. Rundholz wird in Lohnsägewerken zu Qualitätsholz verschnitten, die minderwertigen Abfälle dienen wiederum, wenn der Bedarf der Papierindustrie gesättigt ist, meinem Hackschnitzelheizwerk, das meinen Mietern Fernwärme liefert.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich spüre diesen nicht! Ich habe nichts von Grund und Boden, ich verstehe mich als Verwalter, leben kann man nur vom wirtschaftlichen Ertrag. Als bereits langjähriger Biobauer lege ich Wert auf nachhaltige Bewirtschaftung. Im Forst verfolge ich die sogenannte Blenderwirtschaft, ein sukzessives Nach- und Aufforsten der Bestände. Persönlich bedeutet Erfolg für mich Zufriedenheit, Selbstachtung und daß ich am Abend in Ruhe einschlafen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, relativ. Verglichen mit den ganz Großen bin ich nicht erfolgreich. Ich beachte den Rat meines Vaters, mit meinen Ressourcen wirtschaftlich verantwortungsvoll umzugehen. Ich sehe mich als erfolgreichen Verwalter. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Zeit, in die ich hineingeboren wurde. Wäre ich 40 Jahre älter, so wäre ich vielleicht im Krieg gefallen. Wir hatten das Glück, in einer wirtschaftlich prosperierenden Phase erwachsen werden zu können. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mit Freude, für mich bedeutet Arbeit keinesfalls Belastung. So verrichtete ich über die Weihnachtsfeiertage Dienst im Café, da waren Gäste aus vier Erdteilen anwesend, das waren für mich sinnvolle Feiertage. Ich lege außerdem großen Wert auf Kontinuität. Ich möchte kein Geschäft durch Events und Veranstaltungen, sondern ein nahezu das ganze Jahr über geöffnetes Lokal. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Rückblickend kann ich sagen, nur ein einziges Mal eine Fehlentscheidung getroffen zu haben, nämlich als ich mir einen Lastwagen anschaffte, um Transporte selbst zu übernehmen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Die Imitation hinkt dem Original immer hinterher, also ist Originalität ohne Zweifel besser. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater war mir in vielen Belangen Vorbild. In der Politik habe ich sehr viel vom ehemaligen Bürgermeister von Murau, Alfred Kalcher, gelernt, obwohl wir nicht immer einer Meinung waren. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erhalte in Kürze die Geramb-Medaille für kulturelles Bauen, die Errichtung des Open Space zog einige sehr positive Presseberichte nach sich. Anerkennung erfahre ich auch von Gästen, wenn sie staunend das Lokal betreten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In der Tourismusbranche wird in Murau zu wenig unternommen. Das alte, mit Mauern umgebene Stadtbild charakterisiert die Perspektive der verantwortlichen Politiker und Bürger. Da wird nicht nur das liebliche, mittelalterliche Stadtbild schlecht vermarktet, es wurden auch Chancen wie zum Beispiel die Errichtung eine Schiliftes auf die Frauenalpe verpaßt. Heute liegen wir im Wintertourismus hinter dem Sommertourismus. Noch vor zwei Jahrzehnten hatten die Städte Murau und Schladming ein Budget in etwa derselben Größe, heute ist Schladming unserer Stadt in der Entwicklung um das Dreifache voraus. Ein weiteres Problem besteht in den relativ schwachen Zwischensaisonen

im Fremdenverkehr. Deshalb errichte ich auch Wohnungen, also ein weiters wirtschaftliches Standbein, um die Monate März, April Oktober und November leichter zu überbrücken. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich beschäftige im Gasthof und im Cafe zehn Mitarbeiter. Wir haben täglich geöffnet, und darauf müssen unsere Kräfte sich einstellen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Meine Stärke liegt in den diversen Unternehmungen. Ich beliefere das Gasthaus mit eigenen Qualitätsprodukten, Gemüse und Salat bauen wir selbst an. Welchen Rat möchten Sie an die nachste Generation weitergeben? Lerne, liebe, lebe! Eine gute Ausbildung ist wichtig, aber vergiß nicht zu lieben und zu leben! Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ein Ziel ist, daß mein Lebenswerk in gute Hände kommt und weiter bestehen bleibt. Ihr Lebensmotto? Carpe diem.

✱ Egkher Emmerich Univ.-Prof. Dr.



● Zur Person

Beruf: Facharzt für Unfallchirurgie. Funktion Inhaber. Tätig bei Ordination Univ-Prof. Dr. Emmerich Egkher, 1190 Wien, Pyrkergasse 20. Geboren - Datum, Ort: 20. August 1942. Familienstand: Verheiratet mit Kirsten. Eltern: Karl und Thea. Schöpferische Akte: Über 100 wissenschaftliche Publikationen mit dem Schwerpunkt biochemische Forschung, internationales Patent über die Reduzierung des Tourniquet-Syndroms (Apparatur Sears). Mitgliedschaften: Gesellschaft für Chirurgie, Gesellschaft für Unfallchirurgie, Gesellschaft für experimentelle Chirurgie, Gesellschaft der Ärzte. Hobbies: Hochseesegeln. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Oberarzt an der Universitätsklinik für Unfallchirurgie am AKH Wien, internationale und nationale Vortragstätigkeit, Lehrtätigkeit an der Universitätsklinik Wien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bereits in der Schule investierte ich mehr Zeit in das Lernen als meine Mitschüler, da es mir wichtig war, sehr gute Ergebnisse zu erzielen. Ähnlich erging es mir auch beim Medizinstudium, das ich in der Mindeststudiendauer absolvierte. Nach meiner Promotion im Jahre 1973 arbeitete ich in verschiedenen Spitälern (Lorenz-Böhler-Unfallkrankenhaus, Universitätsklinik für Unfallchirurgie usw.) mit dem Ziel, mein handwerkliches Geschick einzubringen und mich auf das Fachgebiet der Chirurgie zu spezialisieren. Mein Ehrgeiz und mein Wissensdurst führten zu intensiver wissenschaftlicher Tätigkeit, und ich arbeitete oft hundert Stunden und mehr pro Woche. Meine wissenschaftlichen Ergebnisse brachten mir internationale Anerkennung ein, und ich bildete mich auf dem Gebiet der Unfallchirurgie auch international weiter - insgesamt absolvierte ich 16 Auslandsaufenthalte. 1975 erhielt ich an der Schule für den medizinisch-technischen Fachdienst am AKH Wien den Lehrauftrag für den logopädisch-phoniatrisch-audiometrischen Dienst, den medizinisch-technischen Fach- und Laboratoriumsdienst und für die Ausbildung der Ordinationsgehilfen. 1977 war ich mit Aufbau und Leitung der Spezialambulanz für Sport- und Gelenksverletzungen an der II. Universitätsklinik für Unfallchirurgie betraut. 1980 erwarb ich das Facharztdekret für Unfallchirurgie und wurde Oberarzt an der II. Universitätsklinik für Unfallchirurgie. Gegen einigen Widerstand führte ich 1982 die Online-Erfassung der Patienten ein und leistete Pionierarbeit für deren Durchführung. Mit einer Vielzahl an Operationen - bis dato führte ich an die 30.000 chirurgischen Eingriffe durch - und einer Habilitationsschrift zu einem biomechanischen Thema habilitierte ich mich 1985. Im Jahre 1992 wurde ich zum stellvertretenden Vorstand der II. Universitätsklinik für Unfallchirurgie ernannt. Die Zusammenlegung der Unfallkliniken bewegte mich dazu, mein zweites Standbein, das ich 1984 gegründet hatte, weiter auszubauen, und so verfüge ich heute neben meiner Tätigkeit als Oberarzt an der Universitätsklinik für Unfallchirurgie am AKH Wien über eine gutgehende Privatordination. Ich führe täglich etwa drei bis fünf Operationen durch und gebe mein Wissen in „Teaching Operations" und durch meine Lehrtätigkeit weiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist Motivation, gibt Kraft und treibt voran. Doch sehe ich den Erfolg, also die Tatsache, meinen ausgezeichneten Ruf zu behalten, auch als Bürde, denn ich kann mich nicht auf meinen Lorbeeren ausruhen, sondern muß stetig höchsten Einsatz zeigen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Zielstrebigkeit, Konsequenz und harte Arbeit. Ich bin heute noch von sieben Uhr früh bis zehn Uhr abends tätig. Operationen erfordern neben handwerklicher Präzision und Geschicklichkeit auch körperliche Fitneß, denn chirurgische Eingriffe sind auch physisch sehr anstrengend. Ständiges Lernen und die Bereitschaft, gesunde Selbstkritik zu üben, ermöglichten mir, meine Fähigkeiten zu perfektionieren. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Die extreme Konzentration, die bei dieser Vielzahl an Eingriffen erforderlich ist, erlernte ich nur durch tägliches Training und Eigendisziplin. Es reicht nicht aus, nur einige Operationen im Monat durchzuführen, denn sonst geht der Trainingseffekt verloren, wie bei einem Sportler. Permanentes Training ist erforderlich. Bei jeder Operation kann auch Unvorhergesehenes eintreten, und da ist es wichtig, konsequent seinen Weg zu gehen. Ständige Analyse und Reflexion, ob eine Fehleinschätzung vorhanden war oder ein Fehler gemacht wurde, gehören einfach zu diesem Job. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Mein exzellenter Ruf auf dem Gebiet der Unfallchirurgie wird mir durch den Zustrom und die Zufriedenheit der Patienten bestätigt. Aufgrund meiner fachlichen und wissenschaftlichen Voraussetzung erhielt ich eine Topreihung für verschiedene Primariate. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Leider sind in Österreich für die Stellenbesetzung in der Medizin nicht nur die fachlichen und wissenschaftlichen Voraussetzungen ausschlaggebend. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Gelenkschirurgie (Schulter, Knie, Hüfte, große Gelenke, Sprunggelenke) und die Prothetik sind meine Schwerpunkte in der Ordination, doch wenn es erforderlich ist, kann jeder chirurgische Eingriff durchgeführt werden, sei es am Schädel oder an der Wirbelsäule. Organisatorisch arbeite ich mit Privatkliniken (Rudolfinerhaus, Evangelisches Krankenhaus) zusammen, und meine Patienten schätzen das rasche Agieren, mein Know-how und meine Betreuung, die auch das Gesprach mit den Angehörigen vor und nach der Operation einschließt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Meine Familie wird durch meinen großen beruflichen Einsatz sicherlich vernachlässigt. Meine Frau managt für mich meine Freizeit und mein soziales Umfeld - vom Konzertbesuch bis zum Essen -, sonst wäre das tägliche Arbeitspensum nicht zu schaffen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Neben fachlicher und wissenschaftlicher Tätigkeit, Fleiß und Konsequenz ist es für Mediziner besonders wichtig, früh genug Lobbying zu betreiben und Netzwerke aufzubauen, um beruflich weiterzukommen. Exzellente Arbeit alleine reicht für Top-Positionen nicht aus. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? In den nächsten Jahren habe ich vor, den Atlantik als Skipper auf einem Hochsee Segelboot zu überqueren, wofür ich mir zumindest zwei Monate Zeit nehmen möchte.

✱ Eichler-Gehrlein Annemarie

● Zur Person

Beruf: Tanzlehrerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Tanzschule Eichler-Gehrlein., 8430 Leibnitz, Lastenstraße 12/VS1. Geboren - Datum, Ort: 14. Oktober 1930, Graz. Eltern: Katharina und Viktor Eduard. Besondere Vorfahren: Sachsen-Dynastie Eichler. Ehrungen: Ehrenobfrau der Steirischen Tanzlehrer. Mitgliedschaften: Golfclub Bad Gleichenberg, Steirischer Tanzlehrerverband, Imperial Society of Teachers of Dancing, London.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Da meine Eltern Ballettmeister an der Grazer Oper waren, war der Tanz seit frühester Kindheit ein Thema in unserer Familie. Ab 1964 studierte ich dieses Fach drei Jahre lang in London - an der Imperial Society of Dancing, die ich 1967 mit Highly Commended abschloß, der höchsten Stufe, die es in dieser Sparte zu erreichen gab. Anschließend kam ich zurück nach Österreich und trat in unsere Tanzschule ein, die zu diesem Zeitpunkt von meiner Schwester geleitet wurde, versuchte mein Wissen umzusetzen und begann langsam im Turniertanz erfolgreich zu werden. 1978 eröffnete ich meine eigene Tanzschule, konzentrierte mich darauf, Paare im Turniertanz zu trainieren, und wurde in diesem Metier sehr erfolgreich. Bis 1983 konnten wir unzählige Erfolge auf Landes- und Bundesebene feiern, sehr populäre Tanzpaare ausbilden und einige bemerkenswerte Preise erringen. Ab diesem Jahr begann ein neuer Trend zu greifen, der den Aufbau von Tanzpaaren durch die Überlegungen der Sportmedizin grundlegend veränderte, wir paßten uns dieser Situation entsprechend an, und so besteht unsere Tanzschule bis zum heutigen Tag.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich mittlerweile eine Genugtuung, da mir bewußt ist, was ich alles erreicht habe. Erfolg ist ein Gefühl, das sich nach bestimmten gemeisterten Hürden einstellt. Ich stellte mir immer die Frage, ob mein Erfolg ein kurzfristig aufflackernder war, oder ob er doch von Dauer wäre. Heute weiß ich, daß der eingeschlagene Weg und meine Entscheidungen richtig waren. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In jedem Fall, da mir heute bewußt ist, daß ich in unserer Sparte sehr erfolgreich bin und viele bekannte Tanzpaare zu Höchstleistungen führen konnte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein erstes Paar, das ich im Standardtanz erfolgreich machte konnte, war sicherlich richtungsweisend für die Zukunft. Dies war ausschlaggebend für die vielen weiteren Erfolge, die wir in den darauffolgenden Jahren feiern konnten. Auch stellte sich zu diesem Zeitpunkt bei mir eine gewisse Lockerheit ein, da mir bewußt wurde, daß eine große Hürde gemeistert war, und ich war seit diesem Zeitpunkt so sehr davon überzeugt, daß ich es schaffen würde, daß kein Gedanke mehr ans Aufhören verschwendet wurde. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Am Beginn steht für mich immer die Analyse eines Problems, wobei ich nicht davor zurückschrecke, mich selbst in dieser Analyse einzubeziehen. Dann folgt die Problemlösung, die entweder an den Paaren oder bei mir selbst ansetzt, und letztendlich meistens zu einem befriedigenden Ergebnis führt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als wir erste Preise mit unseren Paaren erringen konnten, was enorm motivierend für meine weitere Arbeit war. Es war auch immer wieder sehr spannend für mich war, meine eigenen Fähigkeiten zu erkennen und zu fördern. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Jeder Preis, den wir ertanzen konnten, war natürlich auch anerkennend für mich, da ich mich in meiner Arbeit bestätigt sah. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unsere jungen Kollegen sollten nicht so sehr auf den finanziellen Faktor achten, wobei dieser beim Aufbau eines Betriebes sicher wichtig ist, sondern etwas mehr auf die Ausbildung an sich achten, da sich dann mit den errungenen Erfolgen auch wirtschaftliche Sicherheit einstellt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Eigentlich müßten meine Schüler diese Antwort geben, aber ich denke, als doch sehr strenge Lehrerin gesehen zu werden, die immer versucht, sich selbst und die zu Unterrichtenden maximal zu motivieren. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich versuche, meine hohe Eigenmotivation an meine Schüler weiterzugeben. Es gibt immer wieder Situationen, in denen es für mich oder meine Schüler schwierig ist, voranzukommen. Sollte das eintreten, ist es wichtig, immer wieder an sich zu arbeiten und nicht zu resignieren, da sonst auch die Freude am Tanz an sich verloren gehen könnte. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jeder in unserer Branche muß bereit sein, einen Teil von sich selbst herzugeben, um andere erfolgreich zu machen. Konsequenz und permanente Motivation sind das Wichtigste, um im Tanzsport erfolgreich zu sein. Man muß beständig an sich arbeiten und sich täglich fragen, ob Fehler aufgetreten sind. Nur so kann man andere dabei unterstützen, den richtigen Weg in eine erfolgreiche Karriere zu gehen.

✱ Eickmann Dietmar

● Zur Person

Beruf: Drogist. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bio 5 Dietmar Eickmann , 1050 Wien, Margaretenplatz 4/3/2. Geboren - Datum, Ort: 3. Oktober 1956, Erlangen/Deutschland. Eltern: Edeltraud und Friedhelm. Mitgliedschaften: Entwicklungshilfe-Club und andere Vereine. Hobbies: Faustball, Schwimmen, Lesen, Natur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich verbrachte meine Schul- und Lehrzeit ab 1963 im näheren Umkreis von Basel und absolvierte eine Lehre als Drogist, die ich 1976 erfolgreich abschloß. Bis zu meinem Eintritt in den Schweizer Militärdienst nahm ich als Überbrückung eine Stelle bei Coop in Basel an. Aus dieser Verlegenheitslösung wurde dann im Endeffekt ein 15-jähriges Beschäftigungsverhältnis. Ich blieb auch nach dem Wehrdienst bei diesem Unternehmen, weil mir das Team die Möglichkeit gab, mich dort im Rahmen von entsprechenden Schulungen beruflich weiterzuentwickeln. Rückblickend muß ich sagen, daß die Ausbildung bei Coop Basel nicht nur sehr gut, sondern wirklich hervorragend war. So lernte ich alle Facetten des Betriebes kennen und durchlief während der Ausbildung die unterschiedlichsten Stationen - von fachspezifischen Bereichen wie Obst und Gemüse über die Kassa bis hin zur Filialleitung. Das war nicht nur sehr interessant, sondern stärkte auch meine Loyalität und Bindung zum Unternehmen. Hätte ich damals nicht meinen Freund und heutigen Lebenspartner Alexander, einen Wiener, kennengelernt, wäre ich wahrscheinlich noch heute bei Coop Basel. So aber übersiedelte ich 1991 der Liebe wegen nach Wien. Bereits im Vorfeld hatte ich meine weitere berufliche Zukunft in Österreich geklärt, da ich nicht hierher kommen wollte, ohne einen Job zu haben. Ich blieb der Branche treu und begann bei der Supermarktkette Billa in ähnlicher Position wie davor bei Coop in Basel. Nach der Einschulungsphase leitete ich sechs Jahre lang eine eigene Billa-Filiale. Dann zog sich der

Firmengründer Karl Wlaschek aus dem Konzern zurück, es kam zu einigen Umstrukturierungen, und schließlich hatte ich noch Differenzen mit meinem damaligen Verkaufsleiter. Bereits davor hatte ich im Rahmen eines Hearings den Direktoren meine Vorschläge unterbreitet, wie die enorm hohe Personalfluktuation bei den Filialleitern und Stellvertretern einzudämmen sei - nämlich durch verstärkte Investition in Schulungen, um Bildung und Motivation der Mitarbeiter zu steigern. Darauf gab mir ein Direktor die Antwort: „Die Schulung findet bei uns am Arbeitsplatz statt". Aufgrund all dieser Ereignisse sah ich keine weitere Basis für eine Zusammenarbeit mit Billa. Durch Zufall entdeckte ich dann eine Anzeige mit dem Inhalt „Reformhaus sucht bio-orientieren Nachfolger!" Das interessierte mich, und nach einigen Gesprächen war ich mit dem Verkäufer, ebenfalls ein Schweizer, handelseins. Allen Unkenrufen zum Trotz übernahm ich das Reformhaus im dritten Bezirk und entwickelte es im Lauf der Zeit in Richtung Bioladen. Der Standort erwies sich allerdings aufgrund zweier Großbaustellen in unmittelbarer Umgebung als problematisch, und ich sah dort keine Zukunftsperspektive. Bereits 2004/05 waren wir privat in den fünften Bezirk in ein wunderschönes Loft gezogen, und als sich 2007 die Möglichkeit bot, auch das Geschäft in die Nähe der Wohnung zu übersiedeln, griff ich zu. Mit Hilfe meines Freundes, der ein sehr kreativer Gestalter ist, adaptierten wir den Laden, und inzwischen habe ich mich am Margaretenplatz mit Bio 5 in kurzer Zeit recht gut etabliert. Die „5" im Firmennamen bezieht sich auf den Bezirk. Geschäftlich kehrte ich auch ein wenig zu meinen Wurzeln zurück, da ich den Bioladen mit Drogisten-Konzession betreibe - was in Wien sicher nicht alltäglich ist.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist Erfolg eine Art des Lebensglücks - Zufriedenheit am Arbeitsplatz und im privaten Umfeld stehen dabei an erster Stelle. Geld ist nur eine Nebenerscheinung des Erfolges, um nicht zu sagen, ein notwendiges Übel. Und wenn es mir gut geht, soll es anderen Menschen auch gut gehen, daher engagiere ich mich beispielsweise im Entwicklungshilfe-Club. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich empfinde mich im Sinne meiner Definition als durchaus erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Der eiserne Wille zur Umsetzung meiner und unserer Ziele mit allen Mitteln, wobei dies nicht bedeutet, anderen Menschen in irgendeiner Form zu schaden, sondern alle mir zur Verfügung stehende Mittel und Fähigkeiten einzusetzen, die moralisch okay sind. Auch die Aktivität meines Partners, der sich immer im Fluß gehalten und weiterentwickelt hat, war ein Ansporn für mich. Außerdem besuchte ich ein Persönlichkeitsseminar bei einem alten Indianer in Deutschland, der ebenfalls eine starke Motivation bei mir auslöste, nicht stehenzubleiben, an Ziele zu glauben und sie umzusetzen. Es ist erstaunlich, wie der Glaube tatsächlich Berge versetzen kann. Ein wichtiger Erfolgsfaktor ist die Freude am Beruf. Nur wenn ich in meinem Job glücklich bin, kann ich auch erfolgreich sein. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Ich wollte als junger Mann eigentlich Chemiker werden. Da ich damals aber noch deutscher Staatsbürger war, blieb mir dieser Weg in der Schweiz verwehrt, und ich entschied mich für die artverwandte Ausbildung zum Drogisten. Im nachhinein gesehen war das eine glückliche Fügung, da mein jetziger Beruf wesentlich lebendiger ist und ich viel mit Menschen zu tun habe statt in einem Labor vor mich hin zu arbeiten. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Man kann auf verschiedene Arten erfolgreich sein. Aber wenn man in seinem Job authentisch ist und das glaubwürdig vermittelt, ist die Basis für Erfolg gegeben. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erfahre Anerkennung täglich durch meine Kunden. Oft sind es nur kleine Gesten oder ein paar Worte des Dankes, die mir viel Freude bereiten. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Über eine Stiftung des AMS habe ich seit September 2007 jemanden bei mir aufgenommen, den ich nun ein halbes Jahr im Bioladen ausbilde. Ich kenne diesen Mann noch aus meiner Zeit bei Billa, wo ich eine Zeitlang mit ihm zusammenarbeitete. Er war damals nicht gerade kommunikativ und engagiert, aber das möchte ich - auch mit Hilfe der Stiftung und externer Mitarbeitern - ändern. Wenn es mir gelingt, bei ihm etwas auszulösen und zu bewegen, werde ich ihn wahrscheinlich behalten. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Bio 5 ist klar als Bio-Nahversorger ausgerichtet, bei dem Qualität und Beratung im Vordergrund stehen. Das Angebot im Lebensmittelbereich umfaßt Fleisch, Wurst und Käse, Gebäck, das wir zum Großteil in einem Steinofen selbst fertigbacken, Milchprodukte, Obst und Gemüse. Auch Demeter-Ware, also biologisch-dynamisch erzeugte Produkte, gehört zum Sortiment. Der Schwerpunkt liegt natürlich auf regionalen Erzeugnissen, Trauben aus Südafrika werden Sie bei mir nicht finden. Da ich über eine Drogisten-Konzession verfüge, habe ich auch Produkte aus dem Drogeriebereich im Programm und kann hier auch die entsprechende Beratung anbieten. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das ist für einen selbständigen Kleinunternehmer immer eine schwierige Sache. Der Laden beansprucht mich mit allen Nebenarbeiten mindestens 60 Stunden pro Woche, und dadurch kommt das Privatleben schon ein wenig zu kurz. Da muß ich meinem Partner ein kleines Kränzchen winden, der meist sehr viel Verständnis aufbringt. Ich hoffe, daß mich der neue Mitarbeiter in Zukunft etwas entlastet und wir mehr Zeit füreinander haben werden. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich bilde mich auf meinem Fachgebiet durch Branchenpublikationen oder das Internet weiter, für Seminare oder Kurse fehlt mir momentan leider die Zeit. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Die kommende Generation wird im Berufsleben sicher sehr aktiv, kreativ und flexibel sein müssen. Ein junger Mensch muß sich seinen Weg suchen und sich über alle Hindernisse hinweg selbst treu bleiben. Hartnäckigkeit und Durchsetzungsvermögen sind gut, allerdings nichts zu Lasten anderer Menschen. Ich wünsche jedem, daß er nach seiner Facon glücklich wird - im Beruf und im Privatleben. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Die Eröffnung des Bioladens Bio 5 war mein letzter beruflicher Schritt. Ich hoffe, daß mir dieses Geschäft auch in den kommenden 15 oder 20 Jahren bis zu meinem Ruhestand weiterhin soviel Spaß und Erfolg beschert wie bisher.

✶ Einhaus Hans

Zur Person

Funktion: Honorar-Generalkonsul von Ghana für Österreich. Geboren - Datum, Ort: 4. November 1928, Preßburg. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Kinder: Arnd, Maria-Kristina und Yorck. Eltern: Margarete und Wilhelm. Ehrungen: Großes Goldenes Ehrenzeichen der Republik Österreich. Hobbies: Schwimmen, Tennis, Bridge.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1947 mit Auszeichnung in Gmunden. Anschließend studierte ich Chemie an der Technischen Universität Wien. Meine Diplomarbeit wurde 1952 angenommen. Danach arbeitete ich bis 1959 als Chefredakteur des Printmediums „Europäische Technische Informationen" und als Geschäftsführer des skandinavischen Handelsunternehmens „Industrietechnik" in Wien. In weiterer Folge wechselte ich zur OECD nach Paris, wo ich die Position des Leiters der Abteilung Technische Information einnahm. Die Tatsache,

daß ich schon seit meiner Kindheit im Elternhaus Englisch und Französisch sprach, war dabei ein wesentlicher Vorteil. Es folgten die Positionen des Abteilungsleiters für Industrie-Information der UNIDO in New York und Wien. Von dort wurde ich zum Leiter des Büros der Vereinten Nationen für Wissenschaft und Technik in Genf berufen. 1976 kam ich nach New York und wurde zum Exekutivsekretär der in Wien 1979 abgehaltenen UN-Konferenz über Wissenschaft und Technik der Entwicklungsländer ernannt. Von 1980 bis 1989 fungierte ich als Direktor des UN-Amtes für Katastrophenhilfe in Genf. Mit 60 Jahren trat ich in den Ruhestand. Kurze Zeit später, bei Ausbruch der ersten Kuwait-Krise, ernannte mich der Generalsekretär Perez de Guellar zum Beigeordneten Generalsekretär und Koordinator für die Golf-Region mit Sitz in Amman und Bagdad. Das war der Schlußpunkt meiner Karriere bei der UNO. Nach meiner Rückkehr nach Österreich wurde ich 1994 zum Präsidenten der in Österreich ansässigen pensionierten internationalen Beamten und zum Generalsekretär der Österreichischen Liga für die Vereinten Nationen gewählt. 2001 erhielt ich das Große Goldene Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich. Seit 2004 bin ich auf Vorschlag des derzeitigen UN-Generalsekretärs Kofi Annan Honorar-Generalkonsul der Republik Ghana in Österreich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das bedeutet für mich, meine Ideen umsetzen zu können. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin mit dem Erreichten zufrieden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich glaube, in erster Linie mein großer persönlicher Einsatz, mein Engagement und meine Integrität. Als Auslandsösterreicher hatte ich keine Beziehungen und gehörte auch keiner Partei an. Um ein Jahresbudget der UN-Katastrophenhilfe von rund zwei Milliarden Dollar zu verwalten, waren auch absolute Anständigkeit und Sparsamkeit wesentlich. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Ich denke, daß Authentizität bzw. Originalität der bei weitem bessere Weg ist, umso mehr man sich dann leisten kann, stets die Wahrheit zu sagen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich war nach Dr. Kurt Waldheim der höchste österreichische UN-Beamte und sehe die Verleihung des Großen Goldenen Ehrenzeichens sicher als eine hochgeschätzte Anerkennung. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich war dreimal verheiratet und hatte, was Beruf und Privatleben betrifft, meine Höhen und Tiefen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich rate einem jungen Menschen, zu arbeiten und dabei anständig zu bleiben. Man darf nach Rückschlägen nie aufgeben.

✱ Eisenberg Paul Chaim

● Zur Person

Beruf: Oberrabbiner. Funktion: Oberrabbiner. Hobbies: Am Sabbat bewußte Pflege der Familienzusammenführung, Schifahren, Radfahren mit meinen Kindern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte in Wien das Akademische Gymnasium und strebte ursprünglich eine Karriere als Mathematiker an, absolvierte jedoch dann das Rabbinerstudium in Israel. Die Wahl des Studienortes Jerusalem erklärte sich aus der Geschichte und der besonderen Aura dieses Ortes. Es gibt nicht viele deutschsprachige Rabbiner, daher wurde ich in Wien nach meiner Rückkehr sofort gut aufgenommen. An der Seite meines Vaters war ich Jugendrabbiner und übernahm zahlreiche Verpflichtungen. 1983 wurde ich Oberrabbiner von Wien und fünf Jahre später Oberrabbiner des Bundesverbandes, der die Rabbinate von Wien, Linz, Graz, Salzburg und Innsbruck umfaßt. Schon mein Vater hatte sowohl Toleranz als auch mitteleuropäische Tradition vertreten. Eine Besonderheit Wiens ist, daß hier Gläubige liberaler bis orthodoxer Konvenienz in einer einzigen Gemeinde, jedoch mit jeweils eigenen Synagogen und Schulen vereint sind. Es wird allerdings - wie übrigens überall - zunehmend schwieriger, diese höchst unterschiedlichen Strömungen auf einen Nenner zu bringen. Das spüre ich natürlich auch in meinem Arbeitsbereich. Ich selbst bin orthodox, als Vertreter des Glaubens und der Lehre entspricht dies meinem Verständnis. Allerdings befinde ich mich innerhalb der Orthodoxie am liberalen Flügel.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist, wenn man das Kunststück schafft, einerseits den Blick für das Ganze zu bewahren, sich andererseits aber auch mit dem Einzelnen zu beschäftigen. Ich wende für persönlichen Kontakt viel Zeit auf. Die Kehrseite davon ist, daß für die Familie nicht sehr viel Zeit bleibt. Während der Präsident der jüdischen Gemeinde mit seinem 24-köpfigen Gemeindevorstand insbesondere im finanziellen Bereich Kontakte zu Medien und der Öffentlichkeit knüpft, arbeite ich innerbetrieblich mehr mit den Mitgliedern meiner Gemeinde.

✱ Eisenmann Ernst

● Zur Person

Beruf: Malermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Malerwerkstätte Eisenmann KG., 6330 Kufstein, Kienberstraße 38. Geboren - Datum, Ort: 2. Juli 1950, Kufstein. Kinder: Markus (1980) und Martin (1986). Eltern: Otto und Frieda. Mitgliedschaften: Tennisclub Kufstein, Sportclub Kufstein, Singkreis Kufstein. Hobbies: Surfen, Bergsteigen, Radfahren, Tennis.

● Karriere

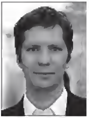
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule begann ich meine Tätigkeit im elterlichen Malereibetrieb, besuchte die Berufsschule und legte im Jahre 1974 die Meisterprüfung ab. Im Jahre 1983 gründete ich mit meinem Bruder eine KG. Mein Bruder ist seit mittlerweile zwei Jahren in Pension, weshalb ich den Betrieb alleine weiterführe. Es sind sechs Mitarbeiter im Unternehmen beschäftigt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich war immer sehr ehrgeizig und legte stets Wert darauf, den Betrieb gut aufzubauen. Eine enge Kundenbindung war ein weiterer relevanter Punkt. Wenn ich und meine Mitarbeiter von unserer Tätigkeit gut leben können, bedeutet dies für mich Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Da die Firma gut etabliert ist, sehe ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Der persönliche Einsatz und der Kontakt mit den Kunden waren ausschlaggebend. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Hier kann ich keinen bestimmten Zeitpunkt benennen. Ich bin generell ein positiv eingestellter Mensch und war stets überzeugt, auf dem

richtigen Weg zu sein. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die Entscheidung für die Selbständigkeit war eine erfolgreiche. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Originalität ist besser. Je mehr an eigenen Ideen man einbringt, desto besser ist es. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Vater war ausschlaggebend für meine Berufswahl. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Durch die Marktöffnung in den Osten ergab sich ein permanenter Preiskampf, da viele Unternehmen mit Preisdumping arbeiten und Billigarbeitskräfte einstellen. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich glaube, ich werde als erfolgreicher Unternehmer gesehen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ohne gute Mitarbeiter kann ein Betrieb wie der unsere nicht überleben. Ich habe beispielsweise negative Erfahrungen mit Leiharbeitern gemacht und beschäftige heute viele langjährige Mitarbeiter. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich biete stets ein Monat Probezeit an und achte darüber hinaus auf ein ordentliches äußeres Erscheinungsbild. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir bieten Qualitätsarbeit. Ein weiterer Punkt ist die enge Kundenbindung. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Diese beiden Bereiche lassen sich gut vereinbaren. Ich investiere viel Zeit in den Betrieb, achte jedoch auf einen entsprechenden Ausgleich im Privatleben. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte in der Pension gut versorgt sein - das ist mein Hauptziel. Ihr Lebensmotto? Anderen und sich selbst etwas gönnen.

✱ Eisinger Dietmar



● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer, Entwickler. Tätig bei: dieSchraube, Web Development - Internetlösungen - Beratung., 2700 Wiener Neustadt, Waxriegelgasse 39. Geboren - Datum, Ort: 4. März 1975, Neunkirchen. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Nicole Eisinger-Müllner. Kinder: Tobias (2002) und Linda (2005). Eltern: Helmut und Hildegard. Hobbies: Reisen, Familie.

● Karriere

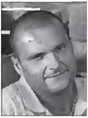
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die HTL für Hochbau in Wiener Neustadt, wo ich 1994 die Matura mit gutem Erfolg ablegte. Anschließend studierte ich fünf Semester Architektur an der TU Wien. Ich schloß das Studium aber nicht ab, sondern begann im Sommer 1997 als Bautechniker bei der Porr Projektierungsbüro GmbH zu arbeiten. Dort gab es eine Abteilung, in der Projekte vor Baubeginn mittels CAD und 3D-Animationen visualisiert wurden. Dieser Bereich interessierte mich persönlich sehr, weshalb es mein Ziel war, in dieser Abteilung mitzuarbeiten. Im November 1998 ergab sich die Möglichkeit, als Webdesigner zu beginnen, und da ich mich schon während des Studiums für das aufstrebende Medium Internet interessiert hatte, übernahm ich diese Aufgabe. Damit wagte ich mich beruflich zwar auf Neuland, aber ich sprang eben ins kalte Wasser und arbeitete mich in die Materie Schritt für Schritt ein. Ich gestaltete Websites für Porr, für die zahlreichen Tochterfirmen und später auch für die einzelnen Bauprojekte. Im September 2000 wollte ich ein wenig Auslandserfahrung sammeln und ging für knapp ein Jahr nach Großbritannien, wo ich als Web-Developer bei Spanner Software Ltd. arbeitete. Das war eine sehr interessante Zeit, in der ich viel Neues dazulernen konnte. Zurück in Österreich hätte ich wieder bei Porr beginnen können, doch ich wollte lieber in einer großen Web-Agentur arbeiten, um mich weiter zu spezialisieren - und die Entwicklungsmöglichkeiten beim Bauunternehmen Porr entsprachen diesbezüglich nicht meinen Vorstellungen. So landete ich im Sommer 2001 bei der Agentur diamond dogs in Wien, die im Internetbereich mittlerweile zur Nummer Eins in Österreich aufgestiegen ist. Dort betreute ich als Web-Developer zahlreiche interessante Projekte und namhafte Unternehmen. Im Jahr 2002 veränderten sich die familiären Umstände etwas, unser Sohn Tobias kam zur Welt, und das ständige Pendeln zwischen Wien und Wiener Neustadt war auch nicht optimal. Daher ging ich im September 2003 in Elternkarenz. Um fachlich nicht einzurosten, begann ich bald darauf, nebenbei und freiberuflich als Web-Developer zu arbeiten, und gründete schließlich die Firma „dieSchraube". Hier bieten wir alle Dienstleistungen rund ums Internet an - von der Beratung über die Gestaltung bis zur Umsetzung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg in erster Linie Spaß an der Arbeit, der finanzielle Aspekt ist nicht unbedingt ausschlaggebend. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich arbeite gern mit Menschen, ich gehe auf sie zu, höre ihnen zu und versuche exakt herauszufinden, wie ich ihnen mit unseren Leistungen am besten helfen kann. Ich möchte die Erwartungen der Kunden erfüllen oder übertreffen, dann sind sie zufrieden und kommen auch wieder. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Chef bei Spanner Software in England war in puncto Selbständigkeit sowie im Umgang mit Kunden und Mitarbeitern sicherlich ein Vorbild für mich. Von ihm konnte ich mir einiges abschauen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Kunden sprechen uns immer wieder Lob und Anerkennung aus, wenn sie mit unserer Betreuung und Abwicklung zufrieden waren. Bleiben sie uns treu und betrauen uns mit Folgeaufträgen, sehe ich das ebenfalls als Anerkennung. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Für die Kunden ist nicht ersichtlich, wieviel Zeit, Arbeit, Technik und Know-how in einer Website stecken. Das wird häufig völlig unterschätzt. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Eine Mitarbeiterin kannte ich aus meiner Zeit bei diamond dogs, der zweite Mitarbeiter arbeitet schon seit einigen Jahren neben dem Studium für mich. Er wird demnächst das Studium beenden und in die Firma mit einsteigen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wir haben untereinander ein sehr gutes, freundschaftliches Verhältnis, und die Arbeit macht uns allen großen Spaß. Eine bessere Motivation gibt es fast nicht. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Ich beschäftige mich seit den frühesten Anfängen mit dem Internet und verfüge, ebenso wie meine Mitarbeiter, über dementsprechende Erfahrung und technisches Know-how. Die zweite große Stärke ist das Eingehen auf die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden. Obwohl wir erst seit wenigen Jahren am Markt sind, haben wir bereits sehr viele zufriedene Stammkunden. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Gerade im Bereich von Internet und Webdesign ist die Konkurrenz recht groß und reicht vom Studenten bis zur internationalen Agentur. Weist uns ein Kunde darauf hin, daß ein bestimmter Informatikstudent nur den Bruchteil unserer Preise verlangt, müssen wir ihm detailliert erklären, wo die Unterschiede liegen. Dann muß der Kunde selbst entscheiden, was ihm wichtiger ist - ein niedriger Preis oder Erfahrung und Qualität. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Da gibt es keine klare Trennung. Beruf und Privatleben gehen derzeit noch fließend ineinander über, auch

weil sich Büro und Wohnung im selben Haus befinden. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Die Firma entwickelte sich vom Start weg recht gut. Durch das kontinuierliche Wachstum ist uns der jetzige Standort bereits zu klein geworden, sodaß wir derzeit auf der Suche nach einem neuen Büro sind. Langfristiges Ziel ist es, als Webagentur die Nummer Eins im Raum Wiener Neustadt zu werden.

✱ Eismayer Thomas



● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: K+H Intelligente Dienstleistungen für Instandhaltung, Industriewartung und Haustechnik GmbH., 2340 Mödling, Grenzgasse 40. Geboren - Datum, Ort: 16. Dezember 1970, Baden bei Wien. Familienstand: Verheiratet mit Claudia. Kinder: Dominik (1997). Hobbies: Tennis, Golf, Motorsport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Aufgrund meines familiären Hintergrundes stand eigentlich fest, daß ich die HTL für Hochbau in Mödling besuchen würde. Ich begann also mit dieser Ausbildung, bei der auch Praxistage mit Reparaturen und Gebäudesanierungen vorgeschrieben waren. Im Zuge eines solchen Einsatzes kam ich im ersten Schuljahr in eine Kfz-Abteilung und stellte fest, daß mich Autos wesentlich mehr interessieren als Ziegel. Daraufhin wollte ich die Fachrichtung wechseln, was damals laut HTL-Direktor ohne erheblichen Zeitverlust nicht machbar war. Also blieb ich ohne Wissen meiner Eltern dem Unterricht fern, bis ich aufgrund meiner Fehlstunden die HTL verlassen mußte und das restliche neunte Schuljahr am Polytechnischen Lehrgang beendete. Danach nahm ich eine Lehrstelle als Maschinenbauer und Maschinenschlosser bei der Firma Klinger an. Eigentlich wollte ich lieber Mechaniker lernen, was aber mein Vater untersagte, weil dieser Beruf angeblich überlaufen war und Maschinenschlosser ohnehin fast dasselbe sei. Obwohl ich mir keine besondere Mühe gab, bestand ich den Lehrabschluß aufgrund meiner handwerklichen Geschicklichkeit mit Leichtigkeit - und mit Auszeichnung. Aufgrund dieser Leistung hätte ich mir, wie bei Klinger damals üblich, meine weitere Richtung in der Firma aussuchen können. Tatsächlich holte mich aber der Leiter der Produktion in seine Abteilung, weil er mich angeblich zu seinem Nachfolger aufbauen wollte. In Wahrheit stand ich im Schichtbetrieb an einer Maschine und bohrte acht Stunden am Tag Löcher. Das war für mich absolut tödlich, und ich wechselte nach einem halben Jahr die Firma. Ich hatte aber immer schon Probleme mit Obrigkeiten, speziell wenn ich sinnlose Befehle ausführen sollte oder dem Chef zuliebe Grün sagen mußte, obwohl ich wußte, daß Rot richtig wäre. Daher blieb ich in den nächsten Jahren bei den meisten Unternehmen nicht sehr lange und wechselte häufig den Arbeitsplatz. Aus heutiger Sicht war es aber trotzdem eine wichtige Zeit, weil ich viele unterschiedliche Branchen, Firmen, Führungspersönlichkeiten, Mitarbeiter und Strukturen kennenlernte. Schließlich arbeitete ich bei einem Betrieb, der Gelddruckmaschinen herstellte und wo es mir auch recht gut gefiel - allerdings kam dann der Punkt, wo ich erkannte, daß ich auf diesem beruflichen Level nicht stehenbleiben möchte. Also entschied ich mich für den zweiten Bildungsweg und besuchte abends nach der Arbeit knapp vier Jahre lang die HTL, wo ich den Meister in Maschinenbau und den Meister in Automatisierungstechnik machte. Dann wollte mich mein Arbeitgeber auf Montage ins Ausland schicken, was für mich aber nicht in Frage kam, weil ich ein sehr heimatverbundener Mensch bin und nicht mehrere Monate von meiner Frau und meinen Freunden getrennt sein wollte. Es kam zur Trennung von dieser Firma, und in weiterer Folge war ich mehrere Monate arbeitslos, da ich aufgrund meiner vielen Arbeitsplatzwechsel nur Absagen auf meine Bewerbungen bekam. Durch Zufall landete ich schließlich bei der Firma Kopeczky + Happenhofer, die einen Staplertechniker suchte. Dort machte ich zunächst eine Schulung, lebte mich schnell in den Betrieb ein und war mit meinem neuen Job mehr als zufrieden. Als ein Kollege, der auf den Elektronikbereich spezialisiert war, eine Fortbildung in Holland besuchen sollte, verlangte dieser plötzlich eine Gehaltserhöhung - mit dem Resultat, daß Herr Happenhofer mich zu dieser Schulung schickte. Das war der Auftakt zu einer ganzen Reihe von Kursen in England, Deutschland und der Schweiz, und innerhalb eines Jahres eignete ich mir ein Fachwissen an, das mich als Monteur zur Nummer 1 bei K+H machte. Schließlich kam es zu einer einschneidenden Veränderung in der Geschäftsleitung, wodurch ich zum Innendienstleiter ernannt wurde und hauptsächlich für administrative Belange zuständig war. Als dann die beiden Chefs ins Pensionsalter kamen, kaufte ich 2001 die Anteile von Herrn Kopeczky. Die Firma wurde von einer OHG in eine GmbH umgewandelt, und ich wurde geschäftsführender Gesellschafter mit 50 Prozent. Durch verschiedene Umstände kam es dann so, daß ich weitere fünf Prozent der Anteile übernahm und sich der zweite Eigentümer aus dem aktiven Geschäftsleben zurückzog.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich mein Leben nach meinen Vorstellungen führen kann, bin ich glücklich, und das ist für mich gleichbedeutend mit Erfolg. Geld im Sinne von Reichtum ist für mich kein Erfolgskriterium. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich arbeitete lange Zeit auf die Selbständigkeit hin, bin mit dem Erreichten auch sehr zufrieden, will aber auf dem Status Quo nicht stehen bleiben. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wäre mein Vater nicht sehr früh verstorben, wäre ich heute nicht da, wo ich bin. Mit meinem Vater an der Seite hätte ich diesen Weg nicht gehen können - er war ein sehr sicherheitsbewußter Mensch und hätte meinen Schritt in die Selbständigkeit niemals unterstützt. Es würde mir viel bedeuten, wenn er meinen heutigen Erfolg miterleben könnte. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Neben meinen Eltern und meiner Frau Claudia, ohne die ich diesen Weg nie bestritten bzw. geschafft hätte, war das meine Großmutter Helma. Sie war in ihrem Geschäftsleben höchst erfolgreich, hat wahnsinnig viel geleistet, aber hat auch durchgehend 40 Jahre ohne Urlaub gearbeitet. Ich berichtete ihr damals von meiner neuen Selbständigkeit, und sie sagte nur: „Reden wir in drei Jahren weiter." Heute ist sie sehr stolz auf mich, und ihr Lob bedeutet mir viel. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Wir als Stapler-Unternehmen werden immer wieder mit der Autobranche verglichen. In Wirklichkeit hinken wir dieser etwa zehn Jahre hinterher - nicht was die Technologie, sondern was die Zusammenarbeit mit anderen Firmen angeht. In unserer Branche will jeder sein eigenes Süppchen kochen, weil man Angst hat, der andere könnte einem selbst etwas wegnehmen. Darin geht sehr viel Energie auf, und im Endeffekt ist der Kunde der Leidtragende. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Aufgrund unserer Betriebsgröße mit 15 Mitarbeitern sind wir sehr flexibel und können auf Probleme und die aktuelle Marktsituation rasch reagieren. Außerdem sind wir an keinen bestimmten Hersteller gebunden und bieten Instandhaltung für alle Arten von Staplern. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Obwohl ich selbst alle Möglichkeiten der modernen Technik nutze, rate ich jungen Leuten, nicht nur auf Computer und

Handy zu vertrauen, sondern auch auf Menschen. Gefühle und Menschlichkeit dürfen nicht verloren gehen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Für mich sind zwei Dinge im Leben sehr wichtig: meine Familie und der Umstand, daß ich ich selbst sein kann. Ich will mich weiterhin keinem Menschen gegenüber verstellen oder verbiegen müssen. Ein konkretes Ziel von mir ist, mich mit 50 Jahren aus dem operativen Geschäft zurückzuziehen und etwas mehr das Leben zu genießen. Ich könnte mir auch vorstellen, nebenbei aus Spaß ein kleines Kaffeehaus zu betreiben.

✱ Eminger Wilhelm Ing.

● Zur Person

Beruf: Winzer. Funktion: Inhaber. Tätig bei Weinbau Ing. Wilhelm Eminger, 2224 Niedersulz 90-91. Geboren - Datum, Ort: 3. April 1967, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Miriam. Kinder: Simon (2004). Ehrungen: Zahlreiche Auszeichnungen, Auszug: Sechs Mal im Salon Österreichischer Wein, davon ein Mal Salonsieger, 1988 erste Salon-Auszeichnung, 1999 Salonsieger (bester Welschriesling Österreichs), seit 1999 im Falstaff Rotwein Guide vertreten, 2007 Falstaff Veltliner Grand Prix (Höchstbewertung von 5 Sternen) für „Breiten Exklusiv" Grüner Veltliner 2006 - somit laut Falstaff unter den 19 besten Veltlinern des Landes. Mitgliedschaften: Weinforum Östliches Weinviertel (Obmann 1992 bis 2007), seit 2003 Mitglied des Weinkomitees Weinviertel und Entwicklung des Weinviertel DAC. Hobbies: Beruf, Blasmusik

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Unterstufe am Gymnasium Gänserndorf wechselte ich 1981 an die Höhere Bundeslehranstalt für Wein- und Obstanbau in Klosterneuburg, wo ich 1986 mit gutem Erfolg maturierte. Anschließend übernahm ich den elterlichen Betrieb mit einer Weinbaufläche von damals 3,5 Hektar. Ursprünglich war der Betrieb in Weinbau (Faß- und Traubenvermarktung), Ackerbau und Viehhaltung unterteilt, doch ab dem Zeitpunkt meiner Betriebsübernahme spezialisierten wir uns auf Weinbau und bauten die Produktion von Flaschenweinen aus. Der Ackerbau wurde extensiviert, die Viehhaltung komplett aufgegeben. Anfangs verkauften wir unsere Produkte ausschließlich an den Großhandel und die Winzergenossenschaft, doch die Zusammenarbeit mit anderen Winzern im Heurigenschank im Museumsdorf Niedersulz ab dem Jahre 1989 brachte uns auch die ersten Kontakte zu Privatkunden. Unsere Selbstvermarktung entwickelte eine Eigendynamik, die sich in bedeutenden Umsatzzuwächsen im Flaschenweinverkauf niederschlug. Mit mehreren engagierten Winzern gründete ich 1992 das Weinforum Östliches Weinviertel für Zistersdorf, und wir kreierten die Marke „Rudolf von Habsburg", ein regionaler grüner Veltliner, der österreichweit zum Aushängeschild für hohe Qualität wurde und zur gesteigerten Vermarktung unserer regional typischen Weine führte. 1994 hatte sich unser Kundenstamm so sehr vergrößert, daß wir den gastronomischen Bereich verließen, um die persönliche Betreuung unserer Kunden weiterhin zu ermöglichen. Seminare über Produktion (Traubenverarbeitung) an der Fachhochschule Geisenheim gaben mir 1999 den Impuls zum Umbau unseres Weinkellers. Im Jahre 2001 war der Umbau abgeschlossen, 2002/03 schließlich auch der Neubau der Koststube.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn meine Produkte meinen Kunden und mir selbst Freude bereiten, bin ich zufrieden. Diese Zufriedenheit ist mein Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Unsere Kundenkartei ist nunmehr auf insgesamt 2.500 Kunden (1.700 Stammkunden) angewachsen, wovon etwa 50 Prozent Privatkunden in und um Wien sowie 50 Prozent Gastronomiekunden im Tiroler Raum sind. Unsere Weinbaufläche ist auf 12,5 Hektar angestiegen, die Flaschenweinproduktion von Null auf 70.000 Liter pro Jahr (55 Prozent Weißwein, 45 Prozent Rotwein). Alleine diese Zahlen beweisen meinen Erfolg, doch ich sehe mich nicht am Ende der Erfolgsstraße angelangt, da ich noch viele Ideen für die Zukunft habe. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Grundlegend sind das Interesse an jenen Dingen, mit denen man sich beschäftigt, und die Bereitschaft, seinen Blick über den eigenen Betrieb hinaus auf die Entwicklungen der Branche und in der Welt zu richten. Wesentlich für den großen Erfolg der Marke „Rudolf von Habsburg" waren der persönliche Kontakt zur Familie Habsburg. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Mit derselben Aufmerksamkeit und Liebe, mit der ich meiner alltäglichen Arbeit begegne. Wenn die Umstände eine schnelle Entscheidung verlangen, treffe ich diese rasch. Bei wichtigen Dingen nehme ich mir gern Zeit. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Da man die meiste Zeit seines Lebens für den Betrieb aufwendet, bleibt zu wenig Zeit für das Privatleben. In der Landwirtschaft muß man in der Lage sein, sich flexibel an die Umstände anzupassen, da viele Faktoren nicht kalkulierbar sind. An diese Tatsache muß man sich erst gewöhnen. Ich persönlich genieße die tägliche Arbeit, und mir würde etwas fehlen, wenn nichts zu tun wäre. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Als liebenswerter Mensch, der guten Wein produziert. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Meine Mitarbeiter spielen eine bedeutende Rolle, da sie mich persönlich sehr entlasten und unterstützen. Seit dem betrieblichen Wachstum beschäftige ich jede Saison dieselben Mitarbeiter, welche den Ablauf und die Organisation des Betriebes inzwischen kennen. Zu Beginn mußte ich jedes Jahr neue Mitarbeiter für eine Saison anlernen und war dann erst recht den ganzen Tag anwesend. Jetzt weiß ich, die Arbeit im Weingarten wird erledigt, und ich kann mich auf den Weinkeller, die Verkostung und die Vermarktung konzentrieren. Wenn ich einmal eine halbe Stunde Zeit habe, fahre ich dennoch gern mit dem Traktor hinaus und unterstütze mein Team. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich lege großen Wert auf eine selbständige Arbeitsweise, auch muß ich mich hundertprozentig auf meine Mitarbeiter verlassen können. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Der persönliche Bezug zum Kunden. Wir begleiten den Kunden von Anfang an persönlich und legen großen Wert auf den Geschmack, die Wünsche und die Zufriedenheit unserer Kunden. Wir stellen österreichweit persönlich zu und bieten unseren Kunden weiters private Veranstaltungen in unserer Koststube mit kulinarischen und musikalischen Genüssen. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich habe ein gutes Verhältnis zu meinen Kollegen in der Branche, wir tauschen unser Fachwissen aus und reduzieren gemeinsam unsere Kosten durch Maschinengemeinschaften. Wir arbeiten gemeinsam für das Image des österreichischen Weines, und unter Freunden hilft man sich auch am Markt weiter. Man muß sich darüber im klaren sein, daß die Kunden heutzutage ihren Wein von mehreren Weingütern beziehen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Im Moment richtet sich die private Planung nach den betrieblichen Bedürfnissen, aber ich finde immer etwas Zeit zwischendurch für mein Privatleben. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Wenn es das Geschäft erlaubt, nehme ich mir sehr viel Zeit für Fachvorträge, Fachzeitschriften und den Austausch mit Kollegen, weil Weiterbildung in unserer Branche wesentlich ist, um mit der rasanten Entwicklung

Schritt zu halten. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Mit den Dingen, die man von Herzen macht, wird man erfolgreich. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte Beruf und Privatleben besser unter einen Hut bekommen. Berufliche Ziele sind, unseren Qualitätsweinsektor auszubauen und den Erfolg des Betriebes im Spitzenfeld der Weinszene zu verankern.

✱ Ender Albert

● Zur Person

Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde Brandenberg, Bezirk Kufstein, 6234 Brandenberg, Dorf 8b. Geboren - Datum, Ort: 7. Juli 1953, Brandenberg. Familienstand: Verheiratet mit Sigrid. Kinder: Markus (1977), Andreas (1980) und Dominik (1991). Eltern: Georg und Josefa. Ehrungen: Diverse Ehrungen der Schützengilde, Ehrenkranz der Schützenkompanie, Ehrenmitglied der Musikkapelle Brandenberg. Mitgliedschaften: Schützenverein (Ehrenmitglied), Freiwillige Feuerwehr, Sportverein, Krippenbauverein, Theaterverein, Kameradschaftsverein. Hobbies: Jagd, Chorsingen. Sonstige geschäftliche Tätigkeit: Lehrer an der Berufsschule für Metalltechnik in Innsbruck.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich eine Lehre bei der Firma Mader, besuchte in weiterer Folge die entsprechenden Meisterprüfungskurse am WIFI und legte schließlich die Meisterprüfung ab. Danach übernahm ich die Firma meines Vaters und bewarb mich beim Land Tirol als Lehrer. Kurze Zeit später erhielt ich das Angebot, als Lehrer in der Berufsschule für Metalltechnik in Innsbruck tätig zu werden, woraufhin ich meinen Betrieb abmeldete und meine Lehrtätigkeit aufnahm. Ich besuchte die Pädagogische Akademie, legte die Lehramtsprüfung ab und bin seit mittlerweile 21 Jahren Lehrer an der Berufsschule für Metalltechnik in Innsbruck. Nach meiner Heirat, der nachfolgenden Familiengründung und dem Bau unseres Eigenheimes übernahm ich 1986 im Alter von 33 Jahren das Amt des Bürgermeisters der Gemeinde Brandenberg, im Bezirk Kufstein im Tiroler Unterland gelegen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Sehr wichtig für meinen Erfolg sind meine innere Zufriedenheit und die Zufriedenheit meiner Familie. Ebenso erachte ich soziales Engagement als Eckpfeiler meiner Tätigkeit - und damit verbunden auch meines Erfolges. Ich fungierte beispielsweise jahrelang als Heimleiter in einem Altenheim und als Mitglied des Komitees „Tirol für Albanien", welches sich der Betreuung von Kindergärten und Krankenhäusern in Albanien widmete. Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Sinne meiner Definition erachte ich mich als erfolgreich. Ich habe jene Ziele, die mir im Leben wichtig sind, auch erreicht. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich bin sehr zielstrebig und ausdauernd, was mir sehr dabei hilft, an die täglichen Herausforderungen heranzugehen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Lehrmeister und meine Familie, von der ich stets die notwendige Unterstützung erhielt, prägten mich sicherlich sehr. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Den Rückhalt der Bevölkerung in einer für mich kritischen Situation erfahren zu haben war für mich sehr wichtig. Welche sind Ihre Stärken? Ich verfüge wohl über die Gabe, für Menschen zugänglich zu sein. Offenheit und Kontaktfreude sind wichtige Eigenschaften, die ich mein eigen nenne. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich achte darauf, jederzeit für meine Familie da zu sein. Wenn ich privat unterwegs bin, ist es mir wichtig, auch wirklich außer Dienst zu sein. Diese Trennung zwischen Beruf und Privatleben mußte ich jedoch auch erst lernen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Alkohol löst keine Probleme. Eine sinnvolle Beschäftigung mit seinem Leben und die Kommunikation mit seinen Mitmenschen sind weiters unabdingbar, um Zufriedenheit zu erlangen. Es ist mir wichtig, die Jugend auf die Gefahren des Alkohols aufmerksam zu machen. Ihr Lebensmotto? Sei sparsam und ehrlich.

✱ Ennengel Stefan Dipl.-Ing. (FH)

● Zur Person

Beruf: Luftfahrzeugmechaniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Diamond Maintenance GmbH, 2700 Wiener Neustadt, Ferdinand Graf von Zeppelin-Straße 5. Geboren - Datum, Ort: 27. Februar 1968, Rebstein/Schweiz. Familienstand: Verheiratet mit Irene. Eltern: Ingrid und Johann. Hobbies: Schifahren, Segeln, Tauchen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Funktionär der Wirtschaftskammer, Mechatronik, Berufsgruppe Luftfahrttechniker.

> „Ich sehe meinen Beruf nicht als Arbeit, die ich machen muß, sondern als Hobby."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule und einem Jahr HTL in Mödling absolvierte ich am Flughafen Wien-Schwechat die Lehre zum Luftfahrzeugmechaniker. In diesem Beruf arbeitete ich dann 14 Jahre am Flughafen Wien, ehe ich 1997 zu Diamond Aircraft wechselte. Wir waren damals ein Sechs-Mann-Team in der Abteilung und bauten in Wiener Neustadt einen Werftbetrieb auf, wobei ich zu Beginn hauptsächlich für die Instandhaltung der Fremdflugzeuge zuständig war. Neben der Arbeit absolvierte ich berufsbegleitend an der Fachhochschule Wiener Neustadt das Studium zum Wirtschaftsingenieur. Ein Jahr nach erfolgreichem Studienabschluß übernahm ich 2003 die Geschäftsführung der Diamond Maintenance GmbH, eine 100-prozentige Tochterfirma der Diamond Aircraft Industries. Diamond Aiarcraft Industries ist ein internationaler, weltweit operierender Hersteller von Glas- und Kohlefaser-Composite-Flugzeugen, mit Vertretungen in Europa, Nordamerika, Asien und Australien. An drei Produktionsstätten, eine davon in Wiener Neustadt, wo die Zentrale und die Entwicklungsabteilung beheimatet sind, werden innovative Flugzeuglösungen auf höchstem Niveau für Flugschulen und Privatkunden produziert. Die zum Konzern gehörende Tochtergesellschaft Diamond Maintenance ist der Luftfahrzeuginstandhaltungsbetrieb des Konzerns, zuständig für die Instandhaltung der Diamond Luftfahrzeuge, das Techniker-Training der Servicepartner weltweit, Luftfahrzeughändler für Österreich und auch zuständig für die Ersatzteilversorgung der Flugzeuge, welche durch unsere Servicepartner weltweit betreut werden.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe meinen Beruf nicht als Arbeit, die ich machen muß, sondern als Hobby, dem ich die ganze Woche nachgehen darf. Meine Tätigkeit macht mir riesigen Spaß - und das ist mein persönlicher Erfolg. Wenn ich sehe, wie Vorhaben umgesetzt werden und gelingen, erfüllt mich das mit Zufriedenheit, auch wenn man manchmal geduldig sein muß. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich persönlich sehe mich als erfolgreich. Meine bisherigen Ziele habe ich zum Großteil erreicht, und die vor mir liegenden nächsten Ziele sind durchaus greifbar. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich setze mir Ziele, die zwar eine Herausforderung, aber auch erreichbar sein müssen. Dann arbeite ich konsequent, Schritt für Schritt und mit Freude an der Umsetzung. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Als ich bei Diamond begann, meldete ich mich für den Meisterkurs an, der aber aufgrund mangelnder Teilnehmer nicht zustande kam. Dann erfuhr ich, daß es ein FH-Studium zum Wirtschaftsingenieur gibt und daß eine Bewerbung noch möglich ist. In dieser Situation entschied ich mich kurzfristig, es mit diesem Studium zu versuchen - und heute bin ich daruder sehr froh. Ich möchte keinen Tag dieser fünf Jahre Studium missen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Christian Dries, Inhaber und Geschäftsführer von Diamond Aircraft, war sicher eine prägende Persönlichkeit auf meinem Berufsweg. Von ihm lernte ich, wie man sich herausfordernde Ziele setzt, und wie man es anpacken muß, um sie auch zu erreichen. Aber auch sonst gab es immer wieder Menschen, sei es bei meinem früheren Arbeitgeber oder an der Fachhochschule, aber auch in der Familie, von denen ich mir etwas abschauen konnte. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Im technischen Bereich bilden wir auch Lehrlinge aus, und ich war maßgeblich daran deteiligt, daß der Lehrberuf zum Luftfahrttechniker an die neue EU-Verordnung angepaßt wurde und wir damit in Österreich europaweit führend sind in der Lehrlingsausbildung. Die Zeugnisse sowie der schriftliche Aufnahmetest der jungen Bewerber sind zwar Kriterium, sie sind aber nicht alleine ausschlaggebend für die Aufnahme. Viel wichtiger sind die Schnupper- und Probetage, bei denen wir sehen, wie sich ein Bewerber anstellt und ob er ins Team paßt. Dann nehmen wir auch Quereinsteiger auf, beispielsweise ausgebildete Kfz- oder Landmaschinenmechaniker sowie Absolventen der HTL oder Fachschule. Auch hier zahlen mehr der persönliche Eindruck und die Integration ins Team als vorgelegte Zeugnisse als Auswahlkriterium. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Meiner Meinung nach ist es sehr schwierig, Mitarbeiter von außen zu motivieren - sie sollten durch die Freude am Beruf selbst motiviert sein. Daher achte ich in erster Linie darauf, daß die Mitarbeiter nicht demotiviert werden, was in einem großen Konzern nicht immer leicht fällt. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind ein junges, dynamisches Unternehmen und scheuen vor neuen Herausforderungen nicht zurück. Wir versuchen uns den ständigen Neuentwicklungen anzupassen und flexibel zu bleiben. Der Konzern Diamond Aircraft hat innovative Flugzeuge wie zum Beispiel das DA42 Twin Star, zukünftig die DA50 und den D-JET im Programm und ist am Weltmarkt bereits die Nummer drei. Diamond ist ein stark expandierendes Unternehmen - als ich 1997 hier begann, waren wir 70 Mitarbeiter am Standort Wr. Neustadt, heute sind es bereits üder 600; in der Luftfahrzeuginstandhaltung waren wir zu meinem Beginn sechs Leute, inzwischen sind wir knapp 80. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Im Bereich Service und Instandhaltung von Kleinflugzeugen ist die Konkurrenz im Vergleich zu Kfz-Werkstätten ja sehr üderschaubar. Wir kennen uns und kommen eigentlich recht gut miteinander aus. Wir verhalten uns alle so weit wie möglich fair und offen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Meine Frau ist selbständig und arbeitet ebenfalls sehr viel. Daher gibt es immer wieder Zeiten, in denen das Privatleben zu kurz kommt. Sobald wir glauben, einen Silberstreif am Horizont zu erkennen, kommt eine neue Herausforderung dazwischen - sei es das Abendstudium oder die Aufgabe, die damals neu gegründete Diamond Maintenance als Geschäftsführer zu übernehmen. In meinem Job ist an eine 40-Stunden-Woche nicht zu denken, und manchmal meint meine Frau, ich müsse jetzt etwas zurückstecken. Das habe ich auch vor, weiß aber gleichzeitig, daß es schwierig wird. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Die Luftfahrt ist eine extrem dynamische Branche, die sich permanent weiterentwickelt. Wenn ich zurückdenke, fällt mir kein Tag ein, an dem ich nicht etwas Neues lernen konnte. Das macht diesen Beruf auch so interessant, und ständige Weiterbildung, sei es als Bestandteil der Arbeit oder auf externen Lehrgängen, ist ein ständiger Teil davon. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Unser Aufgabengebiet ist die Instandhaltung und Wartung von Luftfahrzeugen sowie der Aufbau und Ausbildung von Technikern für das weltweite Servicenetz der Diamond Aircraft als expandierendes Unternehmen. Das nächste große geschäftliche Ziel ist der Aufbau von Serviceaußenstellen, auch europaweit, um unser Servicenetz weiter zu vergrößern. Wir investieren dafür sehr viel in die Ausbildung von Mitarbeitern, um diese dann auch vor Ort als Techniker und Trainer einsetzen zu können. Privat verfolge ich nun schon länger das Ziel, mehr Zeit für meine Frau und die Familie zu haben.

✶ Erlmoser Karin Dipl.-Ing.

Zur Person

Beruf: Landschaftsarchitektin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Büro für Landschaftsplanung -Freiraum-, Spiel- und Sportstättenplanung, 5325 Plainfeld, Sonnenweg 31. Geboren -Datum, Ort: 10. November 1973, Kuchl. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Horst Scheibl-Erlmoser. Kinder: Severin (1999). Eltern: Anna-Maria und Johann. Mitgliedschaften: Fachverband für Technische Ingenieurbüros der Wirtschaftskammer. Hobbies: Lesen, Malen, Golfen, Schifahren, Natur und Geschichte.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte von 1984 bis 1992 das Gymnasium in Hallein und übersiedelte nach meiner Matura nach Wien, um an der Universität für Bodenkultur das Studium der Landschaftsplanung zu absolvieren. Nach der Mindeststudiendauer von zehn Semestern schloß ich mein Studium als Diplomingenieurin ab. In den letzten zwei Jahren meines Studiums, von 1995 bis 1997, war ich bereits am Amt der Salzburger Landesregierung auf Werkvertragsbasis tätig. Dort lernte ich meinen Mann kennen, der für die Tätigkeit der Landschaftsplaner aufgeschlossen war. Sein Tip war, ein Technisches Büro anzumelden, woraufhin ich mich in diesem Bereich schlau machte. 1998 wurde mir die Gründung meines Technischen Büros zuerkannt, und ich erhielt edenso ein Einstiegsprojekt. Ein prägendes Ereignis im privaten Bereich war für mich die Geburt meines Sohnes im Jahre 1999. Trotz anfänglicher Bedenken ließen sich Beruf und Privatleden sehr gut vereinbaren.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, gesund zu sein und mit meinen Leistungen - sowohl in beruflicher als auch in privater

Hinsicht - zufrieden zu sein. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, gemäß meiner Definition kann ich mich als erfolgreich bezeichnen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ein wesentlicher Faktor meines Erfolges war, meine Vorhaben konsequent nach meinen Vorstellungen umzusetzen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Zuerst mache ich mir schriftliche Notizen, was zu tun ist. Ebenso führe ich ein Projekthandbuch, in welchem ich notiere, welche Probleme erfahrungsgemäß auftauchen, und wie diese gelöst wurden. Problemen oder Beschwerden trete ich offensiv entgegen, das heißt, ich trete an die Menschen heran und versuche etwaige Schwierigkeiten zu klären. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Nein, ich habe dadurch keinerlei Nachteile. Wenn man kompetent ist und Erfahrung vorzuweisen hat, geht man sozusagen „geschlechtslos" in Verhandlungen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Im Grunde fühlte ich mich von Anfang an erfolgreich. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ein Vorbild war mein Vater, der mich mit seiner Ruhe, seinem Humor, seiner Verläßlichkeit und seiner Nachdenklichkeit beeindruckte. Ebenso prägte mich mein Mann mit seiner offenen, direkten und ehrlichen Art, an Dinge heranzugehen bzw. diese anzusprechen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich wurde nach dem erfolgreichen Abschluß von Projekten mit der Umsetzung weiterer Projekte betraut. Auch die Tatsache, daß mein Umfeld meine Arbeit schätzt, werte ich als Anerkennung. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Seitens meines beruflichen Umfeldes wird mir Respekt entgegengebracht. Wenn ich Feedback erhalte, werden stets meine Kompetenz und Freundlichkeit betont. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Sie sind an meinem Erfolg maßgeblich beteiligt, da sie unter anderem meine Präsentationsunterlagen bearbeiten. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Bei mir geben persönliche Kriterien den Ausschlag. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Indem ich sie in meine Projekte miteinbeziehe und ihnen auch Projekte überschreibe. Weiters können meine Mitarbeiter ihre Arbeitszeiten selbständig einteilen - unter der Voraussetzung, daß gewisse Termine eingehalten werden. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich werde als kollegial und freundschaftlich gesehen, wobei meine Mitarbeiter wissen, daß sie ihren Part zu leisten haben. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Ich habe mich auf den Sportstättenbau spezialisiert, verfüge aber auch über breitgefächertes Wissen in meinem Metier und kann somit in einem großen Umfeld kompetent tätig sein. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Wir haben ein sehr gutes Verhältnis zueinander. Ich sehe meine Mitbewerber nicht als Konkurrenten. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die Trennung dieser beiden Bereiche ist nicht immer einfach, da ich von zuhause aus arbeite und mein Mann in einem ähnlichen Bereich tätig ist. Somit wird die Freizeit auch hin und wieder von beruflichen Themen dominiert. Andererseits ist dies auch hilfreich, da ich auf das Verständnis und den Rat meines Mannes zählen kann, wenn im Beruf Probleme auftauchen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich bilde mich immer wieder fort, sei es durch Fachliteratur oder durch die Beschäftigung mit anderen Projekten. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man sollte sich nicht unterkriegen und nicht dreinreden lassen, sondern seinen Weg selbstbewußt und konsequent gehen. Wenn man von seiner Sache überzeugt ist, dann macht man sie auch gut. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte die beste Landschaftsarchitektin des Landes Salzburg werden. Ebenso ist es mein Ziel, immer etwas Neues dazuzulernen. Ihr Lebensmotto? „Zufrieden sein gilt."

✱ Ernhard Walter

● Zur Person

Beruf: Betriebselektriker. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Stadtgemeinde Ansfelden, 4052 Ansfelden, Hauptplatz 41. Geboren - Datum, Ort: 29. April 1953. Familienstand: Verheiratet mit Ilse. Kinder: Hannes (1981). Eltern: Katharina und Johann. Ehrungen: Mitglied in 20 Vereinen, davon in fünf Vorsitzender. Hobbies: Tischtennis, Fußball, Radfahren, Wellness, Spaziergänge, Musik

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde bereits mit 15 Jahren Mitglied der Gewerkschaftsjugend, war mit 18 deren Obmann, arbeitete für die Junge Generation und war für die Gewerkschaftsbewegung tätig. Mit 32 Jahren wurde ich 1985 zum Vizebürgermeister der Stadt Ansfelden und zehn Jahre später, 1995, zum Bürgermeister der Stadt Ansfelden gewählt. Diese Position habe ich bis heute inne.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mein Erfolg spiegelt sich in den Gesichtern der Menschen wider, die ich täglich auf der Straße treffe. Mir wird bestätigt, daß der Weg, den wir für die Stadt und ihre Bewohner einschlugen, der richtige ist. Sehen Sie sich als erfolgreich? Nach den Wahlergebnissen zu urteilen, ja, da ich bei der letzten Direktwahl mehr als 67 Prozent der Stimmen bekam. Das zeigt mir das Vertrauen der Bevölkerung in mich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Als Bürgermeister bin ich Vorgesetzter von 250 Mitarbeitern, Bürgermeister für 15.000 Einwohner und einen Gemeinderat mit 37 Mitgliedern. Ich denke, daß der Brückenschlag, der mir zwischen diesen drei Bereichen gelang, ausschlaggebend für meinen Erfolg war. Erwähnen möchte ich auch meine lebenslange sportliche Beschäftigung, da man von Sportlern in jeder Lebenslage grundsätzliche Fairneß erwarten kann. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich motiviere mich bereits vor dem Aufstehen für den bevorstehenden Tag, indem ich mich selbst positiv beeinflusse, bestimmte Passagen des Tages in Gedanken durchspiele und somit bestmöglich auf alle Eventualitäten vorbereitet bin. Aus Niederlagen, die ebenso zum Leben gehören, versuchte ich immer zu lernen und Rückschlüsse zu ziehen, warum es so weit gekommen war. Letztendlich konnte ich so jeder Niederlage etwas Positives abgewinnen und daraus für zukünftige Entscheidungen lernen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Als ich vor 31 Jahren eine wunderschöne Frau erobern konnte, mit der ich bis heute verheiratet bin. Solche Nachhaltigkeit sollte auch in der Politik öfters zu finden sein. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Eine große Persönlichkeit war sicher Bruno Kreisky, der sich sehr für die Bevölkerung einsetzte und Politik zum Angreifen betrieb. Es gab aber auch viele andere Menschen, denen ich im Laufe meines Lebens begegnete und die mehr oder weniger starke Eindrücke bei mir hinterließen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? In meiner Position ist es die größte Anerkennung, wenn sich jemand persönlich bei mir bedankt - eine größere Anerkennung kann man sich als Bürgermeister nicht wünschen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche, da ohne motivierte und gut ausgebildete Mitarbeiter ein Gemeindebetrieb nicht aufrecht erhalten werden kann. Wie motivieren Sie

Ihre Mitarbeiter? Wir pflegen eine sehr gute Gesprächskultur, und ich habe jederzeit ein offenes Ohr für die Anliegen meiner Mitarbeiter. Darüberhinaus versuchen wir jedem einzelnen die Möglichkeit zu geben, die volle Bandbreite seines Wissens in seine Tätigkeit einzubringen, was eine sehr freies Arbeiten ermöglicht. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Es gibt für einen Bürgermeister praktisch kein Privatleben. Da ich über die Amtsstunden hinaus verschiedene Veranstaltungen besuche und auch in meiner Freizeit immer wieder von Menschen angesprochen werde, gibt es keine wirkliche Trennung zwischen Beruf und Privatleben. Allerdings habe ich inzwischen mit meiner Familie einen Konsens gefunden, der die Situation für alle erträglich macht. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Es wäre wünschenswert, wenn der derzeit vorherrschende Egoismus etwas in den Hintergrund treten würden und die Menschen sich wieder mehr auf Grundwerte besinnen würden. Heute ist es leider so, daß viele die eigene Haustüre als Demarkationslinie sehen und nicht mehr bereit sind, etwas für andere zu tun. Das Hochwasser in unserer Region zeigte beeindruckend, wie sich diese Einstellung ändern kann und wie notwendig es oft ist, Hilfe anzubieten oder selbst offen für die Hilfe anderer zu sein. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist es, auch noch die nächsten 20 Jahre in diesem Amt zu verbringen. Dieses Ziel möchte ich weiterhin mit aller Kraft verfolgen.

✱ Eselböck Walter

● Zur Person

Beruf: Koch und Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Taubenkobel Walter Eselböck, 7081 Schützen am Gebirge, Hauptstraße 33. Geboren - Datum, Ort: 3. Juni 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eveline. Kinder: Barbara (1978) und Stephanie (1980). Schöpferische Akte: Kochbuch (erscheint 2006 im Eigenverlag). Hobbies: Gastronomie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1981 - mit 24 Jahren - machte ich mich mit einem Heurigenbetrieb in Rust am See selbständig, den ich zwei Jahre führte. Meine Eltern betrieben einen Gastronomiebetrieb in St. Margarethen, die Eselmühle. Da damals die Gastronomie im Burgenland ausschließlich auf den Tourismus ausgerichtet war, entschloß ich mich damals, ein Restaurant abseits der Tourismusregionen zu eröffnen. Schon 1978 hatte ich ein altes Bauernhaus in Schützen am Gebirge erworben, das ich nach zweijähriger Umbauzeit mit meiner Familie bewohnte. Aus familiären Gründen zerschlug sich der ursprüngliche Plan, den elterlichen Betrieb zu übernehmen. Mit sehr geringem finanziellen Rückhalt baute ich in der Folge zwischen 1981 und 1984 mein Wohnhaus in ein Restaurant um und verwirklichte mein Vorhaben mit sehr viel persönlichem Engagement. Die ganze Situation war damals geprägt von einer überaus großen Sparsamkeit. Meine erste Küche habe ich mir aus gebrauchten Teilen selbst zusammengestellt, und aus dieser Situation heraus entwickelte ich große Willenskraft und großen Ehrgeiz. 1984 eröffnete ich schließlich das Restaurant „Taubenkobel", das sich mit seinem Angebot an die Bevölkerung der Umgebung richtete. In den ersten vier Jahren stand ich außerdem noch nicht persönlich in der Küche. Die Entwicklung zum Spitzenrestaurant begann 1989, als mir von Gault Millau die erste Haube verliehen wurde, durch einen Gast aus Deutschland hatte ich überhaupt erst den Hinweis bekommen, es mit Spitzengastronomie zu versuchen. Ab diesem Zeitpunkt stellte ich mich persönlich in die Küche. Zur meiner Ausbildung als Koch möchte ich nur kurz anmerken, daß ich lediglich zwei einwöchige Kochkurse besuchte, alles übrige habe ich mir durch Selbststudium angeeignet. Ich hatte den Ehrgeiz, der Beste zu werden. Ich schaffte 1995 die Auszeichnung zum „Koch des Jahres", 2003 erhielt ich von Gault Millau vier Hauben. Von Michelin wurde mein Restaurant mit zwei Sternen bewertet. Derzeit ist mein Restaurant das am höchsten ausgezeichnete in ganz Österreich. Seit 2001 betreibe ich auch eine angeschlossene Greißlerei, mit der ich auch meinen Teil dazu beitragen kann, dem Greißlersterben entgegenzuwirken. Ich biete meinen Kunden hier vor allem bodenständige burgenländische Feinkostprodukte an, und meine Idee wurde in der Zwischenzeit bereits von anderen aufgegriffen und kopiert. Mittlerweile gibt es auch angeschlossene Zimmer. Diese neue Form der Hotellerie ist in Österreich derzeit einzigartig. Für die Zielgruppe, die wir ansprechen, schaffen wir mit der Verbindung Restaurant, Zimmer und Greißlerei eine gehobenes Erlebnisgefühl.

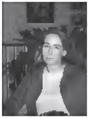
● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, auf allen Ebenen zufrieden zu sein; wichtig ist mir also gleichmäßiger Erfolg in allen Bereichen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend für meinen Erfolg war sicherlich in erster Linie die harmonische Beziehung mit meiner Frau. Meine Zielorientierung und das Glück, Mitarbeiter zu haben, die genauso wie ich von meinen Ideen begeistert sind und viel zum Erfolg beitragen. Rückblickend gesehen war auch der Standort eine gute Wahl. Durch den Ausbau der Verkehrsverbindungen ist mein Standort in den Nahbereich von Wien gerückt. Wichtig ist schließlich auch meine Eigenschaft, mich ausschließlich mit wichtigen Dingen zu beschäftigen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich wurde ganz sicher von meinem Vater geprägt, vor allem durch seinen Enthusiasmus. Er brachte mir auch die Freude an der Arbeit. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Ich kann behaupten, daß mich meine originellen Visionen in allen Situationen meines Berufslebens zum Erfolg geführt haben. Wie werden Sie von Ihrer Umwelt gesehen? Obwohl ich mich durch meinen Beruf in eine sehr erfolgreiche Richtung entwickelt habe, verlor ich nie meine Bodenständigkeit. Durch die ständige Präsenz in den Medien glauben viele Menschen, daß ich ein abgehobener Typ bin, aber da ich in meiner kargen Freizeit den Kontakt mit der Bevölkerung trotzdem pflege, sehen die Menschen dann, daß ich ein ganz normaler Mensch bin. Welche Rolle spielen Ihre Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Meine Mitarbeiter spielen eine wesentliche Rolle bei meinem Erfolg, denn sie fungieren als mein verlängerter Arm im Betrieb. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich stelle am liebsten junge, erfolgshungrige Mitarbeiter ein, auch wenn die fachliche Bildung noch nicht vorhanden ist. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Mein Wunsch ist es, von meinen Mitarbeitern als streng und gerecht gesehen zu werden. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Trotz meiner anstrengenden Tätigkeit ohne fixe Arbeitszeiten bin ich in der Lage, Beruf und Privatleben zu trennen. Obwohl ich im Beruf autoritär auftrete, bin ich im Privatleben ein ganz anderer Mensch. Ich kann sehr gut vom Beruf abschalten. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre berufliche Fortbildung? Die berufliche Fortbildung ist für mich ein Dauerzustand. Ich verwende viel Zeit für Restaurantbesuche im Ausland, wie Italien und Frankreich und fahre zu allen Fachmessen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Als nächstes Projekt habe ich vor, in Ungarn, und zwar mitten im Neusiedlersee, ein Restaurant mit Hotel zu eröffnen, um den Gästen in Verbindung mit der Natur eine eigene Erlebniswelt zu schaffen. Dieses Projekt hoffe ich im Jahre 2006 zu realisieren.

✱ Eysermans Angelika Maria

● Zur Person

Beruf: Diplom-Klavierpädagogin. Funktion: Freischaffend. Geboren - Datum, Ort: 8. November 1966, Augsburg. Kinder: Gabriel (1995) und Christopher (1998). Eltern: Michael und Monika Schreyer. Mitgliedschaften: Deutscher Tonkünstlerverband, Landesverband Sachsen e.V., L. Tango e.V. Hobbies: Tango Argentino, Klavierspielen, Kunst und Literatur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Konzerte in kleinerem Rahmen.



● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mit acht Jahren begann ich, Klavier zu spielen, als Sechzehnjährige gab ich den ersten Klavierunterricht. Nach dem Abitur 1986 in Pforzheim studierte ich ein Jahr an der Universität Heidelberg Musikwissenschaften und Philosophie. Nach diesem Jahr, das für mich sehr interessant war, wechselte ich an die Musikhochschule Heidelberg/Mannheim, wo ich Musik mit Hauptfach Klavier studierte. Meine Lehrer waren Prof. Bernhard Maier und Prof. Robert Benz. 1993 schloß ich mein Studium als Diplom-Klavierpädagogin ab, und im selben Jahr noch verlegte ich meinen Lebensmittelpunkt nach Leipzig - eine Musikstadt, die ganz nach meinem Geschmack ist. Hier begann ich mit dem Aufbau einer Klavierklasse, die inzwischen 40 Schüler hat. Ich unterrichte hier sowohl Kinder als auch Erwachsene, das Alter meiner Schüler reicht von fünf bis 50 Jahren. Ich kann gar nicht alle Wünsche erfüllen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich in erster Linie Ausgewogenheit zwischen Beruf und Privatleben, einfach Freude an dem zu haben, was ich tue. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, im Sinne meiner Definition bin ich erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend war das Bewußtsein, daß ich den Menschen etwas zu geben habe, daß sie sich angeregt fühlen - nicht nur in musikalischer Hinsicht, sondern auch von mir als Person. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Was meinen Beruf als Klavierlehrerin betrifft, so war ich von Anfang an erfolgreich. Im Alter von 16 Jahren trat jemand mit der Bitte, ihn zu unterrichten, an mich heran, und bereits da merkte ich, daß mir die Unterrichtstätigkeit liegt. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Unmittelbar nach dem Studium war ich des ganzen Musikbetriebs müde und unternahm einen Ausflug in die Modebranche, da ich mich hier etablieren wollte. Es stellte sich nicht der erhoffte Erfolg ein, doch vor allem merkte ich rasch, wie oberflächlich diese Branche ist. Mir fehlten Anregung und Kultur, und daher traf ich die erfolgreiche Entscheidung, zum Klavierspiel zurückzukehren. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Aus meiner persönlichen Lebenserfahrung heraus sage ich, daß Originalität wichtiger ist. Es gibt viele Klavierlehrer, weshalb ich mich von den anderen unterscheiden muß. In gewisser Weise spielt aber auch Imitation in unserem Metier eine Rolle, denn zunächst lernte ich auch von meinen Lehrern, an denen ich mich orientierte. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Direkt geprägt hat mich eigentlich niemand. Ich hatte kein Vorbild, das alle anderen überragte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Als Klavierlehrerin, aber auch als Pianistin erfahre ich fortlaufend Anerkennung. Meine Schüler lieben mich. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? In dieser Hinsicht bin ich offen und hilfsbereit. Nicht jeder Schüler paßt zu jedem Klavierlehrer, und deshalb habe ich kein Problem damit, in solchen Fällen die Konkurrenz innerhalb des Berufsverbandes zu empfehlen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das ist nicht unbedingt einfach. Meine Kinder müssen sehr selbständig sein, da ich bis abends tätig bin. Die wenige gemeinsame Zeit, die täglich bleibt, verbringen wir um so intensiver. Vor allem die gemeinsamen Mahlzeiten früh und abends sind wichtig und unsere „Oasen". Außerdem versuche ich mir an den Wochenenden und in den Ferien mehr Zeit zu nehmen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich übe täglich mindestens eine Stunde, vor Konzerten mehr. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich rate den jungen Leuten, das zu tun, was ihnen Freude macht - nicht nur zu schauen, welche Berufe gefragt sind, sondern sich daran zu orientieren, welcher am meisten Spaß macht. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Unterricht soll eine kleine Oase sein, wo man Kultur und auch menschliche Zuwendung angeboten bekommt. Vor allem die erwachsenen Schüler schätzen meine menschlichen Qualitäten. Ihr Lebensmotto? Hab so viel Freude wie möglich

✱ Faber Anton Kanonikus Mag.

● Zur Person

Beruf: Katholischer Pfarrseelsorger. Funktion: Dechant und Dompfarrer. Tätig bei: Dompfarre St. Stephan., 1010 Wien, Stephansplatz 3. Geboren - Datum, Ort: 19. März 1962, Wien. Eltern: Franz und Maria. Schöpferische Akte: Diplomarbeit und kleinere Seminararbeiten, Artikel für das Dom-Pfarrblatt, Vorworte für diverse Medien. Ehrungen: Mit 35 Jahren der jüngste Dompfarrer Europas. Mitgliedschaften: Generalsekretär des Domerhaltungsvereins, Repräsentant von Rettet den Stephansdom, IMMO-HUMANA. Hobbies: Wandern, Paragleiten, Schifahren, Rollerskaten, Fallschirmspringen, Hubschrauberfliegen, Wasserturmspringen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Galerie für Moderne Kunst, Schulseelsorger, Personal- und Sachmittelverantwortung für das Dommanagement.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde in Wien geboren, wo ich am 19. Mai 1962 in der Pfarrkirche Rodaun vom Expositus Dr. Peter Zehndorfer getauft wurde. Nach dem Besuch der Volksschule Rodaun besuchte ich das Naturwissenschaftliche Bundesrealgymnasium in Wien 12, wo ich 1980 maturierte. Das heilige Sakrament der Firmung empfing ich in der Pfarrkirche Perchtoldsdorf durch Weihbischof Dr. Karl Moder. Von 1977 bis 1980 wirkte ich als Pfarrverantwortlicher der Ministranten und Jungschar in der Pfarre Rodaun, und im Februar 1981 trat ich nach einem Semester als Laientheologe in das Wiener Priesterseminar ein. Von 1982 bis 1983 verbrachte ich ein externes Studienjahr in München. Das Theologiestudium beendete ich 1987, im Juni 1986 empfing ich die Diakonatsweihe in der Pfarrkirche Rodaun durch den Diözesanadministrator Weihbischof DDr. Helmut Krätzl. Von 1986 bis 1988 wirkte ich als Diakon in der Pfarre Am Schöpfwerk, und im Juni 1988 wurde ich im Dom zu St. Stephan durch Erzbischof Kardinal DDr. Franz König zum Priester geweiht.

Von 1988 bis 1989 absolvierte ich das Kaplansjahr als Domkurat in der Propstei und Hauptpfarre Wiener Neustadt (Familienkirche Schmuckerau, St. Josef, St Leopold). Von 1989 bis 1992 war ich als Studienpräfekt des Erzbischöflichen Priesterseminars im Amt. Bereits nach drei Monaten wurde ich im Dezember 1989 zum Erzbischöflichen Zeremoniär bei Kardinal Dr. Hans Hermann Groer ernannt. Im September 1992 wurde ich Demokrat am Dom zu St. Stephan. 1995 wurde ich dann Zeremoniär bei Erzbischof Dr. Christoph Schönborn, und 1997 wurde ich überraschenderweise zum Moderator der Dompfarre St. Stephan berufen. Im Oktober 1998 wurde ich nach einer Prüfung zum Pfarrer befähigt, und seit 1. Jänner 1999 übe ich das Amt des Dompfarrers der Dom- und Metropolitanpfarre St. Stephan aus und bin Dechant für das Stadtdekanat des ersten Wiener Bezirkes. Weiters bin ich Vorstand des Domkapitulars. Ich leite und koordiniere zum einen die Seelsorge im Verbund mit Laienseelsorgern, und zum anderen trage ich die wirtschaftliche Verantwortung für alle Agenden der Dompfarre.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist vielschichtig und liegt in der Erfüllung all meiner Aufgaben, von der Seelsorge über sonstige Pfarraktivitäten bis hin zum Sammeln von Mitteln für den Dom. Der Dom steht als Metapher für die Wohnung Gottes, und diese Botschaft zu vermitteln, liegt mir am Herzen. Natürlich gibt es auch persönliche Erfolgserlebnisse im Zuge der pastoralen Aufgaben, wenn ich beispielsweise einem Freund in seiner letzten Stunde und seiner Familie derart beistehen kann, das der Abschied angenommen wird. Gelingt es, bei kirchlichen Projekten Zustimmung zu erlangen, empfinde ich große Freude. Sehen Sie sich als erfolgreich? In vielen Dingen bin ich erfolgreich. Ich überschreite Grenzen, indem ich den Dialog mit der Kunst, Politik und Medien pflege. Ich bin offen für gesellschaftliche Themen. Natürlich bin ich auch nur ein schwacher Christ und kann nicht immer und überall Erfolg haben. Erfolg zieht auch immer auch viele Neider an. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Eine Riesenchance gab mir Kardinal Dr. Groer, der für mich wie ein Vater war. Er holte mich als Zeremoniär zu sich. Auch Kardinal Dr. Schönborn schenkte mir Vertrauen und ließ mich bei großen Aufgaben mitwirken. Der Posten des Dompfarrers ist für mich maßgeschneidert. Mein Aufgabenspektrum erfüllt mich so sehr, daß ich mir keinen anderen Beruf vorstellen könnte. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Bestimmt haben mich Kardinal Dr. Groer und Dr. Schönborn geprägt. Besonders verbunden bin ich weiters Generalvikar Helmut Schüller, der sich immer sehr offen für den vorherrschenden Zeitgeist zeigte. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ohne Priester und Laienpfarrer könnte ich viele Aufgaben nicht voll wahrnehmen. Das Team in der Sakristei, 60 Ministranten und der bereits seit 47 Jahren bei uns angestellte Kirchenmeister, spielen eine nicht zu unterschätzende Rolle. Sie sind eine Kraftquelle für mich. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Eine weltoffene Zugangsweise zu den Problemen der Menschen ist überaus wichtig. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Niemand ist unfehlbar. Bei Konflikten aus Neid bedarf es meiner Intervention. Mut und Bekräftigung brauchen vor allem ehrenamtliche Laienmitarbeiter. Gespräche, Begegnungen und gemeinsame Feste erzeugen ein Zusammengehörigkeitsgefühl, das sehr wichtig ist. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich schöpfe Kraft nicht nur aus meinem Glauben, sondern aus zahlreichen Taufen, Firmungen und sonstigen sakralen Aktivitäten. Meine Privatzeit ist beschränkt, und meine Hobbys verbinde ich manchmal mit gesellschaftlich relevanten Themen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Junge Männer, die den Ruf verspüren, Priester zu werden, brauchen Mut, diesem Ruf zu folgen. Wer es aber wagt, versaumt nichts, im Gegenteil, er wird für seine Entscheidung reich belohnt. Familienväter, die wirklich gute Väter und Ehemänner sein wollen, erfahren mehr Einschränkungen als ein Priester. Ist der Glaube stark genug, empfehle ich, das Priesterleben zu wählen. Viele Aufgaben eines Priesters sind ähnlich gelagert wie unternehmerische Funktionen. Man braucht natürlich Freude am Risiko, und vor allem Freude daran, den Menschen die Botschaft Gottes zu überbringen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte ein noch besserer Dompfarrer werden. Viele Projekte stehen an, neben dem Dombau und der Nutzung von Ressourcen wie dem Dachbodenausbau sind moderne Kunstprojekte und gesellschaftliche Aufgabenstellungen relevante Themen. Ich kann mir gut vorstellen, viele meiner Ziele in den nächsten 30 Jahren zu erwirken.

✶ Fakler Karl Mag.

● Zur Person

Beruf: Soziologe und Ökonom. Funktion: Landesgeschäftsführer. Tätig bei: AMS Niederösterreich., 1013 Wien, Hohenstaufengasse 2. Geboren - Datum, Ort: 27. Jänner 1954, Neunkirchen. Familienstand: Verheiratet mit Susanne, geb. Popelak. Schöpferische Akte: Berichte vom Arbeitsmarkt, in: Geld und Leben, Verlag für Gesellschaftskritik 1990, Es müssen nicht immer Beihilfen sein, in: Kurswechsel, Heft 2/1994, Sonderzahl Verlag 1994, Beitrag zum Memorandum gegen Arbeitslosigkeit, in: Kontraste, Sonderzahl Verlag, Arbeitsvermittlung - Zwang oder soziale Leistung, in: Ist Arbeit sozial? Arbeit neu bewerten, 2000 (Hg. Reichl, Lesnik), Die experimentelle Arbeitsmarktpolitik - eine Erfolgsstory mit Moral, in: Mut zum Träumen, Eigenverlag der GPA 2000 (Hg. Hans Sallmutter), Langzeitarbeitslosigkeit in Niederösterreich, in: Niederösterreich sozial gestalten, 2003 (Hg. Kranzl). Ehrungen: Großes Verdienstzeichen des Landes Niederösterreich, Silberne Wappenplakette der Stadt Krems. Mitgliedschaften: SPÖ, Österreichischer Segelverband, Österreichischer Hochseeyachtclub, Yachtclub Austria. Hobbies: Segeln, Lesen, Wein.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1972 in Krems begann ich das Studium der Soziologie und Volkswirtschaftslehre an der Universität Wien und war anschließend einige Zeit am Institut für Soziologie tätig. Zwischen 1980 und 1984 absolvierte ich den Präsenzdienst. Danach wurde ich Personalreferent bei einer österreichischen Großbank und Leiter des Bereiches Agrikultur bei der Österreich-Tochter einer international operierenden Schweizer Import- und Exportabwicklungsfirma. 1984 erfolgte mein Eintritt in das damalige Landesarbeitsamt Niederösterreich. 1986 stieg ich zum Leiter der Abteilung Betriebsansiedlung und Arbeitsmarktpolitik auf. 1987 erhält diese Abteilung zusätzlich das Aufgabengebiet Förderung der experimentellen Arbeitsmarktpolitik, und ab 1989 übernahm ich die Leitung einer zweiten Abteilung, deren Aufgabe die Planung und Leitung der personenbezogenen Förderung von Arbeitslosen war. 1990 wurde ich stellvertretender Gruppenleiter im Landesarbeitsamt Niederösterreich. 1994, gemeinsam mit der Ausgliederung der AMV und der Umwandlung in das AMS, wurde ich zum stellvertretenden Landesgeschäftsführer des AMS Niederösterreich mit den Geschäftsbereich operative Dienste bestellt. Dazu gehören alle

Dienstleistungen des AMS für Arbeitsuchende und Unternehmen, der Vollzug des Arbeitslosenversicherungs- und des Ausländerbeschäftigungsgesetzes, der psychologische Dienst, allgemeine Rechtsangelegenheiten und der Finanzbereich 2000 erfolgte meine Wiederbestellung in dieser Funktion. Seit 1. Juli 2007 bin ich Landesgeschäftsführer des Arbeitsmarktservice Niederösterreich

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, soviel Geld haben, daß man Kleinigkeiten, die man sieht, kaufen kann und liegt weiters in der Zufriedenheit, am Monatsende sagen zu können, es ist nicht schlecht gelaufen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, denn ich habe viel mehr erreicht, als es eigentlich mein Ziel war. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe meine Arbeit immer spannend gefunden. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Herausforderungen begegne ich mit Spannung - und dem Gefühl, daß es nichts gibt, was ich nicht schaffe. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Bei jeder Schularbeit, die ich mit keiner schlechteren Note als Befriedigend abschloß, empfand ich mich als erfolgreich. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Mein Eintritt in das AMS war eine sehr gute Entscheidung. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Originalität ist der bessere Weg. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? An erster Stelle stehen meine Eltern, dann prägte mich Franz Gundacker. Er war mein erster Gruppenleiter, hat mir gezeigt, daß man Menschen vertrauen kann und ließ mich meine Ideen und Vorstellungen einbringen. Dr. Hornighausen, mein Vorgänger, vermittelte mir, das es wichtig ist, überlegt zu handeln, und Hofrat Messinger lehrte mich Entschlossenheit. Letztendlich prägte mich auch Alfred Dallinger, der mir den politischen Mut zeigte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Anerkennung bekam ich von den KollegInnen, denn alle freuten sich über meine Bestellung zum Geschäftsführer. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Man kennt mich als schnell, spontan und entschlossen und bescheinigt mir eine hohe Bereitschaft, mich auf Menschen einzulassen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine wichtige. Ohne sie wäre ich nichts. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich entscheide nach einem Standardtest, dem ein persönliches Gespräch folgt. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Mit Lob und Kritik, beides ist wichtig. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich habe eine sehr gute Führungskräftebeurteilung. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind in der Lage, sich ändernde Situationen sehr rasch zu analysieren und bieten ein hohes Maß an Flexibilität und Kreativität. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich bin mit vielen privaten Arbeitsvermittlern persönlich gut befreundet. Wettbewerb belebt den Markt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das Berufsleben geht vor, doch ich habe eine verständnisvolle Frau. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Etwa zehn bis 14 Tage im Jahr verwende ich für den Besuch von Vorträgen, und auch so gibt es immer viel zu lesen und zu lernen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Einem jungen Menschen rate ich, sich auf ihrem Weg nicht irritieren zu lassen und nicht zuviel auf Ältere zu hören. Man sollte selbst ausprobieren und sich nicht entmutigen lassen.

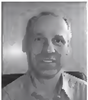
✱ Falb Peter

● Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gasthof „Zur Linde“., 8103 Eisbach-Rein, Hörgas 1. Geboren - Datum, Ort: 16. Oktober 1962, Leoben. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Gertraud Oberreiter. Kinder: Daniel (1990) und Sebastian (1995). Eltern: Theresa und Hugo. Schöpferische Akte: Hauseigenes Magazin „KULINARIUM“, das in unregelmäßigen Abständen erscheint (bisher sechsmal). Mitgliedschaften: Chaîne des Rôtisseurs, Kulinarium Steiermark. Hobbies: Radfahren, Lesen, Kochen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meiner Lehre zum Koch/Kellner im Grazer Krebsenkeller wechselte ich nach Salzburg, wo ich 1981 eine Wintersaison im Sporthotel Stegerbräu arbeitete. 1983 übernahm ich eine Stelle als Oberkellner im Gasthaus Schanzlwirt in Graz, und im Anschluß daran im Gasthof Kreuz in Tirol. Nach einigen Monaten in der Schweiz, wo ich im Hotel Silvretta in Samnaun angestellt gewesen war, kehrte ich nach Österreich zurück und legte die Konzessionsprüfung für das Gastgewerbe ab. Im Anschluß daran zog es mich abermals in die Schweiz, wo ich von 1985 bis 1988 im Hotel Alex in Zermatt arbeitete. Während dieser Zeit absolvierte ich des weiteren Sprachaufenthalte in Nizza und Oxford. Nach meiner Rückkehr nach Österreich wagte ich den Schritt in die berufliche Selbständigkeit, wobei ich zunächst die Leitung des Hotels Post in Mürzzuschlag übernahm. Nach einer Wintersaison in Flachau in Salzburg übernahm ich schließlich den Gasthof (mit Pension) „Zur Linde“ in Rein, den ich seither gemeinsam mit meiner Lebenspartnerin führe, und der seit einigen Jahren in verschiedenen internationalen Restaurantführern vertreten ist. Wir legen großen Wert auf die Qualität der verwendeten Produkte und achten darauf, daß diese von heimischen Bauern stammen. Diese hohe Qualität und die beste Verarbeitung der verwendeten Lebensmittel sichern die Zufriedenheit unserer Gäste.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die mir gesetzten Ziele zu erreichen. Erfolgreich zu sein bedeutet aber ebenso persönliche Zufriedenheit und Freude an der eigenen Tätigkeit. Beim Erfolg sollte nicht ausschließlich der finanzielle Aspekt im Vordergrund stehen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Da ich viele meiner Vorstellungen verwirklichen konnte und mit der momentanen Situation sehr zufrieden bin, sehe ich mich auch als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ein wichtiger Faktor auf meinem Weg zum Erfolg war sicherlich die Unterstützung durch meine Familie, die mir in all den Jahren in jeglicher Hinsicht zur Seite stand. Hin und wieder muß ich natürlich Kritik von meinen Kindern hinnehmen, worüber ich allerdings auch froh bin, da Kinder ihre Meinung meist ehrlicher äußern als Erwachsene. Ich kann daher auch sehr rasch auf Qualitätsunterschiede in der Küche reagieren. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Mir war stets wichtig, in sehr guten Häusern zu arbeiten, was auch durch meine verschiedenen Auslandsaufenthalte in der Vergangenheit belegt wird. Die Entscheidung, ins Ausland zu gehen, war eine sehr erfolgreiche. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Nein, ich versuchte stets, meinen eigenen Weg zu gehen. Natürlich hatte ich während meiner bisherigen Laufbahn einige Vorbilder, die mich in gewisser Weise prägten, doch eine spezielle Persönlichkeit konnte ich nicht nennen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die größte Anerkennung für mich ist, wenn sich unsere Gäste wohl fühlen und dies auch kundtun. Das Lob des Kunden ist für uns das Salz in der

Suppe Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Obwohl wir ein Kleinbetrieb sind, sind unsere Mitarbeiter maßgeblich am Erfolg des Betriebes beteiligt, da sie ja auch das Bindeglied zu den Gästen darstellen Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich versuche jedem eine Chance zu geben, ein gepflegtes Auftreten und gute Umgangsformen sind jedoch in der Gastronomie unabdingbar Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich unterstütze meine Mitarbeiter in jeglicher Hinsicht und ermutige sie, eigene Ideen einzubringen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Da die Arbeitstage in der Gastronomie meist sehr lange sind, bedarf es einer sehr guten Organisation, um nicht die Freizeit zu kurz kommen zu lassen. Mittlerweile konnte ich mit meiner Familie allerdings einen sehr guten Weg finden, um Beruf und Privatleben zu vereinbaren Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich kann den zeitlichen Aufwand nicht genau bestimmen - allerdings nimmt Weiterbildung einen sehr hohen Stellenwert ein, da es auch in unserer Sparte immer wieder Veränderungen gibt und man sich Neuerungen nicht verschließen sollte Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte weiterhin unsere Gäste mit hochwertigen Produkten verwöhnen, um meine erfolgreiche Tätigkeit in der Gastronomie fortzuführen Oberstes Ziel muß die bestmögliche Betreuung der Gäste sein, die wiederum durch Weiterempfehlungen honoriert wird.

✶ Faltejsek Friedrich

● Zur Person

Beruf: Bankangestellter Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter Tätig bei: COLOSSEUM XXI, Event & Catering-Park GmbH , 1210 Wien, Sebastian-Kohl-Gasse 3-9 Geboren - Datum, Ort: 4. Jänner 1962, Wien Kinder: Harald, Stefan und Klaus Hobbies: Hin und wieder Motorradfahren, Jagen, Fischen; ruhige, ausgeglichene Freizeitbeschäftigungen

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Hauptberuflich bin ich Angestellter einer Bank, als zweites Standbein baute ich vor vier Jahren gemeinsam mit einem Partner das COLOSSEUM XXI auf. Wir, mein Partner - der für das Catering zuständig ist - und ich, bieten unsere Location Eventagenturen und großen Unternehmen für Firmenveranstaltungen und sonstige Events ab einer Größenordnung von 150 Personen an Das COLOSSEUM XXI war bis vor einigen Jahren ein Fabriksgebäude. Sukzessive haben wir weitere Raumlichkeiten angemietet und können nach Umbauarbeiten heute Veranstaltungen für bis zu 1 000 Besucher durchführen

● Zum Erfolg

Was bedeutet fur Sie personlich Erfolg? Positive Ruckmeldungen nach einer gelungenen Veranstaltung/nach einer gestellten Aufgabe sind die schönsten Erfolgserlebnisse für mich. Dies gilt sowohl für das Privatleben als auch für das Geschäftsleben Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, rückblickend sehe ich mich als erfolgreich Man benötigt aber auch natürlich ein bißchen Gluck, zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein und dann auch noch die richtige Entscheidung zu treffen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine Stärken sind Konsequenz, Beharrlichkeit und Fingerspitzengefühl Ich bin stolz darauf, daß mein Partner und ich eine berufliche Nische gefunden haben, die am Markt nachgefragt wird Mein Partner ist sehr verläßlich, und während er der visionäre, impulsive Typ ist, bin ich eher der Überlegte und Besonnene Wir verbinden unsere Stärken gezielt, und das macht uns zu einem kongenialen Team Wir gehen auf Kundenwunsche ein und gestalten die Atmosphäre entsprechend den Kundenanliegen Wünscht sich zum Beispiel ein Kunde asiatische Bewirtung mit dem entsprechenden Ambiente, stellen wir uns darauf ein. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Herausforderungen sind dazu da, um sich ständig weiterzuentwickeln. Ich denke grundsätzlich genau darüber nach, ehe ich handle, und tausche mich vor Entscheidungen oft mit meinem Partner aus. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Eltern führten eine Konditorei, ich half bereits als Kind mit Dies trug sicherlich mit dazu bei, daß ich früh einen kaufmännischen Schliff erhielt und schon in jungen Jahren Einblick in die Bedeutung von Arbeit gewann Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Als eingespieltes Team haben alle Mitglieder Erfolg Ich bemerkte oft, daß große Unternehmen den Umgang mit Mitarbeitern nicht so genau nehmen Dabei entgeht ihnen leider das Wesentliche: das Potential der Menschen Ich lernte aus diesen Beobachtungen und lege daher größten Wert auf echte Teamarbeit, diese Einstellung trug bisher Früchte Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich erwarte denselben Einsatz, den ich selbst bereit bin zu leisten. Loyalität und Zuverlässigkeit spielen weiters eine wichtige Rolle Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Auch wenn mir eine Trennung der beiden Bereiche nicht immer gelingt, bin ich zumindest darauf bedacht Am Wochenende schalte ich einen Gang zurück, um mich zu erholen Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ärmel hochkrempeln und zupacken, unabhängig davon, ob eine Arbeit Muskelkraft oder Hirn erfordert! Ein Beruf muß in erster Linie Spaß machen Wen jemand töpfern will, soll er sich diesem Kunsthandwerk widmen - Hauptsache ist, es bereitet Freude Darüber hinaus, das weiß ich aus meiner Erfahrung als Firmenkundenbetreuer in einer Bank, ist es wesentlich, über kaufmännisches Grundwissen zu verfügen Nur so kann man als Selbständiger Erfolge verbuchen Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein berufliches Ziel ist die Steigerung des Bekanntheitsgrades des COLOSSEUM XXI und damit der weitere Erfolg des Unternehmens Privat ist mein Ziel, ein eigenes Haus zu bauen Die Kraft zur Erreichung meiner Ziele schöpfe ich aus meiner Lebenspartnerin, meiner Familie sowie aus der Verwirklichung meiner Hobbys Ihr Lebensmotto? Träume nicht Dein Leben, sondern lebe Deinen Traum

✶ Fankhauser Hermann

● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Zillertaler BergSenn Hermann Fankhauser , 6272 Ried im Zillertal, Taxach 68F. Geboren - Datum, Ort 19 Oktober 1966, St Johann in Tirol Familienstand Verheiratet mit Claudia Kinder Martin (1989), Bernadette (1991), Julia (1994) und Hermann (1998) Hobbies Schifahren, Radfahren

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Bestehen meiner Meisterprüfung war ich zunächst als Betriebsleiter in der Sennerei Mayrhofen beschäftigt Ich trug mich bald mit dem Gedanken, mich selbständig zu machen Mit der Gründung der eigenen Firma im Jahre 2000 gelang es mir, mit dem Zillertaler BergSenn eine neue Marke zu etablieren Wir verfügen uber einige bekannte Produkte, die auch nach Deutschland geliefert werden, beispielsweise an die Lebensmittelmärkte Edeka und Tengelmann.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die Erreichung eines Zieles und die damit verbundene Zufriedenheit bedeutet für mich Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin ein Mensch, der selten zufrieden mit sich selbst ist. Ich weiß jedoch, daß ich mich durch meine Tätigkeit als erfolgreich bezeichnen kann. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Der Erfolg kam kontinuierlich durch die Zusammenarbeit mit meiner Familie und meinen Mitarbeitern. Mit der Gründung der Marke Zillertaler BergSenn stellte sich der wirtschaftliche Erfolg ein. Wir möchten das Traditionelle mit der Natur in Verbindung bringen und dem Kunden präsentieren. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Wichtige Entscheidungen werden in Zusammenarbeit mit meiner Frau und mit dem Team getroffen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Mit dem Einzug in unser neues Haus Ende 2006 und der Etablierung der Marke Zillertaler BergSenn empfand ich mich als erfolgreich. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Originalität steht bei meinen Produkten eindeutig im Vordergrund. Natürlich ist es wichtig, auch Standardprodukte anzubieten. Es kristallisierte sich jedoch heraus, daß Spezialisierungen gefragter sind denn je. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich wurde sicherlich von einigen Personen beeinflußt, meinen Lebensweg bestimmte allerdings in hohem Maße mein persönlicher Einsatz. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die Akzeptanz unserer Produkte durch den Kunden ist unsere wichtigste Anerkennung. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die sich vermindernde Milchmenge ist ebenso ein Problem wie der sinkende Milchpreis. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich werde von Geschäftspartnern wegen meiner Ideen und meines Werdegangs geschätzt. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Spezielle Produkte anbieten zu können ist die größte Stärke meiner Firma. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die beiden Bereiche lassen sich zur Zeit nicht trennen, da meine Frau im Betrieb mitarbeitet. Speziell seit der Einführung der neuen Produkte kommt das Familienleben schon etwas zu kurz. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Eine intakte Umwelt zu erhalten ist wichtig für die kommenden Generationen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Gesundheit und die Entwicklung und Etablierung neuer Produkte auf dem Markt sind meine beiden Ziele. Ihr Lebensmotto? Zufrieden sein.

✱ Farsky Elisabeth Dr.

● Zur Person

Beruf: Fachärztin für Neurologie und Psychiatrie. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Ordination Dr. Elisabeth FARSKY Fachärztin für Neurologie und Psychiatrie, 1110 Wien, Simmeringer Hauptstraße 90-92. Geboren - Datum, Ort: 30. August 1956, Wien. Kinder: Julia (1989) und Anton (1996). Hobbies: Lesen, Film, Theater, Freunde, Ausgleichssport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Konsiliarärztin im St. Elisabethspital.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich legte die Matura 1974 am Lycée Français de Vienne ab und studierte anschließend Medizin an der Universität Wien. Nach Absolvierung des Turnus am Wilhelminenspital in Wien genoß ich dort die Ausbildung zur Fachärztin für Neurologie und Psychiatrie bei Frau Prof. Dr. Elfriede Sluga. Im Jahr 1991 gründete ich meine eigene Ordination und bin seither als niedergelassene Fachärztin tätig. Seit 1992 arbeite ich außerdem als Konsiliarärztin am St. Elisabethspital in Wien Landstraße.

> „Ich rate jungen Menschen, in sich zu hören, um damit „ihren“ Beruf zu entdecken.“

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, weitgehend eigenständig arbeiten zu können. Sehen Sie sich erfolgreich? Nach meiner Erfolgsdefinition sehe ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine Erfolgsfaktoren sind Freude an der Tätigkeit, Engagement, Interesse an Menschen, Konsequenz und, nicht zu vergessen, glückliche Umstände. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich nehme Herausforderungen mit positiver Gelassenheit an. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Frauen haben es im hierarchischen Aufbau von Kliniken und Spitälern zweifellos schwerer als Männer, Karriere zu machen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich bin immer mit offenen Augen durch die Welt gegangen, um Erfahrungen zu sammeln und Erkenntnisse zu gewinnen. Konkreten Vorbildern, die mich entscheidend geprägt hätten, begegnete ich nicht. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Es freut mich, wenn es Patienten nach meiner Behandlung besser geht und von dieser Seite Anerkennung zu erfahren ist. Wichtig ist mir auch die Anerkennung aus meinem privaten und familiären Umfeld. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Das ökonomische Problem im Gesundheitswesen ist allgemein bekannt. Eine Ursache dafür ist die Absicherungsmedizin, welche die Kosten in die Höhe treibt. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich glaube, als selbständige Frau, als sympathisch, locker, humorvoll und angenehm gesehen zu werden. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Ich kann mit meinen Patienten in angenehmer Atmosphäre interessiert kommunizieren und nehme mir dafür die erforderliche Zeit. Aufgrund meiner umfassenden Ausbildung kann ich meine Patienten entsprechend betreuen und verfüge auch über die notwendigen Kassenverträge. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Mein Privatleben ist mir wichtig, daher sorge ich für ein entsprechendes Gleichgewicht. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Fortbildung wird in unserem Beruf erwartet, deshalb werden von der Ärztekammer und anderen Organisationen laufend Kurse, Veranstaltungen und Kongresse angeboten. Zum Besuch von Fortbildungsveranstaltungen soll ein empfohlenes Punktesystem anregen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich rate jungen Menschen, in sich zu hören, um damit „ihren“ Beruf zu entdecken. Man soll Chancen nützen, nicht gleich aufgeben und sich nicht selbst bemitleiden. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist es, die Ordination erfolgreich weiter zu führen.

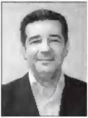
✱ Fasching Werner

● Zur Person

Beruf: Versicherungsmakler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: FAWE Unabhängiges Versicherungsbüro, 1100 Wien, Favoritenstraße 213. Geboren - Datum, Ort: 24. Jänner 1951, Wien. Hobbies: Fußball, Tennis, Theater.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meiner Grafiklehre arbeitete ich mehrere Jahre als Buchdrucker und Offsetdrucker. Aus persönlichen Gründen nahm ich an Umschulungen teil und wechselte firmenintern vom Druckereibereich in den verpackungstechnischen Sektor. Ich bemerkte jedoch nach kurzer Zeit, daß mich diese Tätigkeit nicht befriedigte, und so entschloß ich mich für die Selbständigkeit. Zunächst vermittelte ich Autos, und nach einiger Zeit verkaufte ich die dazugehörigen Versicherungen. Durch Weiterbildungen und Erwerb des Maklerscheins hielten meine Frau und ich uns laufend auf dem neuesten Stand. Als das Kfz-Geschäft nicht mehr so einträglich war, konzentrierten wir uns 1988 ausschließlich auf das Versicherungsgeschäft. Unsere Philosophie unterschied sich von Anfang an von dem der übrigen Makler. Diese waren vordergründig auf Profit aus, uns jedoch waren von Anfang an die Bedürfnisse der Kunden wichtig. Heute verhält sich die Situation so, daß unsere Kunden fast ausschließlich zu uns in Büro kommen, um unsere Beraterqualitäten zu nutzen. Der Schwerpunkt unserer Tätigkeit liegt im Versicherungsbereich, angefangen von Kfz-Versicherungen, über Finanzierungen, bis hin zu Pensionsversicherungen. Wir sind Spezialisten auf dem Privatkundensektor, arbeiten aber auch für Kleinfirmen.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Zufriedenheit meiner Kunden zu spüren. Weiters verstehe ich unter Erfolg das Erreichen meiner Ziele. Sehen Sie sich als erfolgreich? Bis jetzt habe ich viel erreicht. Ich bin mit dem Erreichten zufrieden und kann sagen, daß ich ein erfolgreicher Geschäftsmann bin. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Aufrichtigkeit und Ehrlichkeit meinen Kunden gegenüber sind ausschlaggebend für meinen Erfolg. Natürlich möchte ich meine Firmenziele erreichen, doch steht für mich der Kunde im Mittelpunkt. Eine meiner Stärken liegt auf alle Fälle in der Kommunikation und im Umgang mit den Menschen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Mein Umgang mit Problemen ist sehr unterschiedlich und hängt von der Situation ab. Ich gehe gerne rasch an eine Sache heran, da ich Probleme schnell vom Tisch haben möchte. Üblicherweise analysiere ich zunächst die Situation, hole mir jedoch anschließend gerne Rat bei anderen. Letztendlich entscheide ich, da ich ja auch die Verantwortung zu tragen habe. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich lege großen Wert auf Pünktlichkeit, Ehrlichkeit, fachliche Kompetenz und Offenheit den Kunden gegenüber. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir unterscheiden uns grundsätzlich von den anderen Unternehmen, da wir die Beratertätigkeit in den Vordergrund stellen. Durch offene und ehrliche Beratung fühlt sich der Kunde optimal betreut, und nur so kommt es zu Geschäftsabschlüssen. Diese Tatsache ist es auch, weshalb die meisten Kunden über Mundpropaganda zu uns finden. Aber auch unsere offene Gesprächsbasis mit den Versicherern ist ein Grund für unseren Erfolg. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Obwohl ich mit meiner Gattin den Betrieb gemeinsam führe, bin ich sehr darauf bedacht, Beruf und Privatleben voneinander zu trennen. Natürlich kommt es zwangsläufig zu Gesprächen mit meiner Frau über unser Unternehmen. Für mich gilt, daß ich hundertprozentig im Beruf meine Leistung erbringe, aber auch voll und ganz meine private Zeit genießen will. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Um erfolgreich zu werden, muß der junge Mensch seinen eigenen Weg definieren und diesen auch gehen. Ein Vorbild sollte Orientierung geben, aber nie hundertprozentig kopiert werden. Eines der wichtigsten Dinge in unserer Zeit ist eine gute Ausbildung, und diese muß schon in jungen Jahren erworben werden. Ich bin weiters der Meinung, daß die Freude an der Arbeit wichtig ist und der junge Mensch nicht so sehr auf Gewinn fixiert sein soll. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ein erklärtes Ziel ist für mich die Weichenstellung für mein Unternehmen, da ich in ein paar Jahren in Pension gehen möchte, damit ein fließender Übergang stattfinden kann.

✶ Fassl Gerhard Ing.

● Zur Person

Beruf: Nachrichtentechniker. Funktion: Niederlassungsleiter. Tätig bei: LST Labor Strauss Sicherungsanlagenbau GmbH, 8020 Graz, Herrgottwiesgasse 119. Geboren-Datum, Ort: 16. Mai 1963, Hartberg. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Tina (1986) und Jennifer-Petra (1992). Eltern: Rosa und Erich. Mitgliedschaften: Vorstand SV Buch - St. Magdalena. Hobbies: Fußball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich für drei Jahre ein Gymnasium, brach dieses allerdings ab und begann in einem holzverarbeitenden Betrieb als Hilfskraft zu arbeiten. In den folgenden drei Jahren arbeitete ich auf Montagen in Wien und kurz als Außendienstmitarbeiter für die Firma Vorwerk, kam allerdings sehr bald zurück zur Montagearbeit, wobei ich – wiederum in Wien – Fenster montierte. Hier stach mir das Angebot der Abendschule Wien-Donaustadt ins Auge, wo ich 1992 die HTL-Matura für Nachrichtentechnik nachholte. Nach einiger Zeit fand ich eine Beschäftigung in einer Meßtechnikfirma, die ich allerdings nach vier Wochen wieder verließ. Im Jänner 1993 fand ich eine neue Anstellung und stand vor der Entscheidung, nach beinahe 17 Jahren in Wien zurück in die Steiermark zu ziehen, da mein Arbeitgeber, die Firma LST Labor Strauss Sicherungsanlagenbau GmbH, in Graz eine neue Niederlassung eröffnete, in der ich nun seit 1. Jänner 1999 als Niederlassungsleiter tätig bin und derzeit für 18 Mitarbeiter verantwortlich zeichne.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Meine eigenen Vorstellungen und Strategien gemeinsam mit geeigneten Mitarbeitern umzusetzen bedeutet für mich Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da ich mittlerweile über ein hochmotiviertes Team an Mitarbeitern verfüge, mit dem ich bisher viele Projekte umsetzen und viele Ziele verwirklichen konnte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Erfolg ist von vielen Faktoren abhängig. Neben passenden Rahmenbedingungen war sicherlich meine Flexibilität ausschlaggebend, die ich mir durch meine Tätigkeit in verschiedenen Firmen und Branchen aneignete

und durch Fleiß und harte Arbeit erkämpfte. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Sicher der Wechsel von Wien in die Steiermark, den ich mit meiner Frau seinerzeit sehr kurzfristig entschied, und der sich rückblickend als richtig erwies. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Anerkennung bedeutet für mich, daß am Jahresende die Zahlen unserer Bilanz stimmen, da diese darüber Aufschluß geben, ob wir erfolgreich gearbeitet haben und unser Weg weiterhin stimmig ist. Lob von Kunden ist für mich persönlich ebenfalls eine schöne Form der Wertschätzung. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche, da ohne qualifizierte und motivierte Mitarbeiter kein Betrieb erfolgreich sein kann. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Neben der fachlichen Qualifikation war mir Teamfähigkeit immer besonders wichtig, daher achte ich sehr darauf, daß sich Bewerber in ein bestehendes Team integrieren können. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich versuche ein gutes Betriebsklima zu schaffen und gewähre meinen Mitarbeitern sehr viele Freiheiten in Entscheidungen. Positive Rückmeldungen von Kunden gebe ich an meine Mitarbeiter weiter, um für weiteren Schwung in der Umsetzung von Projekten zu sorgen. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich hoffe, als kollegialer und teamorientierter Vorgesetzter gesehen zu werden, der sich auch der Probleme seiner Mitarbeiter annimmt. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir entwickeln unsere Produkte großteils selbst und führen von der Planung bis zur Umsetzung alle Arbeiten durch, wobei wir uns vorwiegend auf Hotel- und Industriebetriebe konzentrieren. Wir versuchen gemeinsam mit dem Kunden seine Wunsche bestmöglich umzusetzen, kummern uns ebenso um Zulassungsverfahren und sind trotz unserer Größe sehr flexibel, was einen großen Vorteil in der Umsetzung darstellt. So brauchen wir den Vergleich mit anderen Unternehmen nicht zu scheuen. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Es gibt für uns nur wenige Mitbewerber, da wir uns auf ein Nischenprodukt spezialisiert haben, uns in bezug auf unser Angebot aber trotzdem mit Großkonzernen messen können. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Mittlerweile konnte ich meine Frau für mein Hobby Fußball begeistern, wodurch sie viel Zeit mit mir auf dem Sportplatz verbringt. Überdies versuche ich immer wieder Zeit für meine Familie zu erübrigen, somit lassen sich Beruf und Privatleben recht gut vereinbaren. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Die eigene Meinung ist nicht unbedingt immer die heilbringende, somit würde ich an jeden, nicht nur die Jugend, appellieren, andere Meinungen und Kulturen zu akzeptieren und die Bereitschaft zu entwickeln, seine eigene Einstellung gegebenenfalls anzupassen, was wiederum Ehrlichkeit und Flexibilität voraussetzt. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist es, in den nächsten Jahren weiterhin erfolgreich für die Firma zu arbeiten und etwas mehr Zeit für meine Familie erübrigen zu können. Ihr Lebensmotto? Es ist entscheidend, die eigene Identität zu erhalten, da diese die Einzigartigkeit jedes einzelnen ausmacht.

✶ Fasslabend Werner Dr.

● Zur Person

Beruf: Politiker. Funktion: Abgeordneter zum Nationalrat. Tätig bei: Österreichisches Parlament., 1010 Wien, Dr.-Karl-Renner-Ring 3. Geboren - Datum, Ort: 5. März 1944, Marchegg. Ehrungen: Großes Goldenes Ehrenzeichen am Bande für Verdienste um die Republik Österreich, Großkreuz des belgischen Kronenordens, Großkreuz des italienischen Verdienstordens, Großkreuz des norwegischen Verdienstordens, Großes Offizierskreuz des schwedischen Nordstern-Ordens, Großkreuz des spanischen Militär-Verdienstordens. Mitgliedschaften: ÖVP. Hobbies: Politik, Geschichte, Malerei, Laufen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte das Gymnasium in Gänserndorf sowie das Theresianum, an dem ich 1963 maturierte. Anschließend studierte ich ein Jahr Englisch, Französisch, Spanisch und Geschichte an der Wilbraham Academy in Massachussetts, USA. Der Wechsel von Gänserndorf an das Theresianum und der Aufenthalt in den USA waren die ersten beiden wesentlichen Schritte, die mich jeweils in ein neues Umfeld führten und meinen Horizont erweiterten, weil ich mich in einer neuen und fremden Umgebung durchsetzen mußte. 1964 begann ich das Jusstudium in Wien und promovierte 1970. Nach dem Gerichtsjahr trat ich 1971 als Product Manager in die Firma Henkel ein, wo ich zuletzt Hauptabteilungsleiter war. Neben meiner Managertätigkeit engagierte ich mich aber schon früh politisch: ich war von 1972 bis 1989 Mitglied des Marchegger Gemeinderates, von 1980 bis 1984 Bezirksparteiobmann der ÖVP Marchegg und ab 1984 Hauptbezirksparteiobmann der ÖVP Gänserndorf. Von 1985 bis 1994 war ich Landesobmann-Stellvertreter und ab 1994 Landesobmann des ÖAAB Niederösterreich. Ab 1997 war ich Bundesobmann des ÖAAB. Neben meiner Tätigkeit als ÖVP-Abgeordneter war ich von 1990 bis Februar 2000 Bundesminister für Landesverteidigung. Von Februar 2000 bis Dezember 2002 fungierte ich als dritter Präsident des Nationalrates.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Dazu gibt es keine allgemein gültige Definition, sie änderte sich auch im Laufe meines Lebens. Ich verstehe darunter die größtmögliche Übereinstimmung von realisierten Positionen, seinen Zielen und dem sich daraus ergebenden Glücksgefühl. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Im Beruf führt kein bestimmtes Modell zum Erfolg, sowohl der autoritäre als auch der teamorientierte Typ kann erfolgreich sein. Die wichtigsten Voraussetzungen sind - neben der Fähigkeit zur Problemlösung - Zielstrebigkeit, Hartnäckigkeit und die Fähigkeit, sich von Rückschlägen nicht beirren zu lassen. Überdurchschnittlich oft spielt auch Sympathie eine große Rolle, um ein positives menschliches Verhältnis herstellen zu können. Wesentlich war sicherlich auch mein besonderes Vermögen im analytischen Bereich; speziell in der Politik, wo man es häufig mit sehr komplexen, sachlichen und personellen Konstellationen zu tun hat. Es ist entscheidend, die wichtigsten Prioritäten schnell zu erkennen und daraus resultierende klare Konzepte zu erstellen, die man auch hartnäckig verfolgt und umsetzt. In der Politik sind auch Kommunikationsfähigkeit und die Sympathiedimension wesentliche Faktoren des Erfolges. Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt? Ich habe mich schon seit meiner frühesten Jugend mit Politik beschäftigt, und es war mir klar, daß ich Politiker werden würde. Wann und wie erkannten Sie Ihre Fähigkeiten? Durch die Summe meiner Interessen. Mein Onkel nahm sich die Zeit, sich mit mir über politische Vorgänge, z.B. Wahlen, zu unterhalten und weckte so mein Interesse. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Es gab keine Einzelentscheidung, ich gehe aber davon aus, daß man nur dort leistungsfähig ist, wo ein relativ großes Interesse gegeben ist. Was ist für Erfolg hinderlich? Fehlende Einsatzbereitschaft, nicht an Problemen dranzubleiben und unklare Zieldefinition. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die Art der Anerkennung verändert sich. Je höher aber die Funktion ist, umso mehr muß man sich Anerkennung aus Indizien holen. Dabei ist auch die Frage des richtigen Filters, welche Anerkennung echt ist, wichtig. Was bedeuten für Sie Niederlagen? Unter Niederlage verstehe ich die Nicht-Zielerreichung gegen den eigenen Willen in einem als wesentlich erkannten

Bereich. Alles andere sind Fehler oder falsche Arbeitsschritte. Eine Niederlage beinhaltet auch immer einen starken emotionellen Teil und wird von einem negativen Gefühl begleitet. Wie gehen Sie damit um? Der erste Schritt zur Bewältigung einer Niederlage ist die Ursachenfeststellung bzw. Analyse, ob das Ziel auf Dauer unerreichbar ist, oder ob es nur eine temporäre Phase ist. Daraus muß man die entsprechenden Konsequenzen ableiten. Das reicht vom Versuch, das Ziel mit anderen Mitteln zu erreichen, eine zeitliche Verschiebung der Zielerreichung über die Abänderung des Zieles bis hin zur Aufgabe des Zieles und dem Setzen eines neuen Zieles. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Die Tatsache, daß ich zehn Jahre lang Minister sowie dritter Nationalratspräsident war, wird von den meisten als erfolgreiche Karriere angesehen. Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg? Sicher hat das Umfeld Einfluß, aber gerade die Fähigkeit zu erhöhter Selbstmotivation führt zum Erfolg. Ich bezweifle, daß nur Fremdmotivation (durch Eltern, Partner, etc.) für den Erfolg ausreichend ist. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Anhand des bisherigen Lebenslaufes und eines Hearings versuche ich mir ein möglichst umfassendes Bild der Vorstellungen und Identifikation mit der Position zu machen und Einblick in die Persönlichkeit des Bewerbers zu bekommen. Neben den menschlichen Fähigkeiten lege ich Wert auf die Fähigkeit, Probleme zu lösen und auf Unvorhergesehenes richtig zu reagieren. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wesentlich ist es, Mitarbeitern die Bedeutung der Aufgabe zu vermitteln und ihnen Feedback zu geben. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich habe sowohl im politischen als auch im privaten Bereich Lebensziele sowie Ziele in den einzelnen Funktionen und Lebensabschnitten. Mein allgemeines Ziel ist es, einen wesentlichen Beitrag im Vorbereiten der Gesellschaft auf die Zukunft zu leisten und somit humanen Fortschritt zu ermöglichen. Darunter subsumieren sich ganz konkrete Ziele bis hin zu einzelnen sozialpolitischen Maßnahmen, z. B. die neue Abfertigungsregelung und ein neuer Einstieg in die Pensionsvorsorge. Das sind die wesentlichsten Standbeine des Arbeitslebens und der Zeit danach. Eine Anmerkung zum Erfolg? Es gibt nicht nur Ziele, sondern auch Vorsätze zum eigenen Verhalten. Diese halte ich zum Aufrechterhalten der Persönlichkeit für ebenso wichtig. So hatte ich mir bei der Ernennung zum Minister vorgenommen, mich durch die verstärkte Öffentlichkeit nicht verändern zu lassen. Da man mir bescheinigt, daß ich mich im Wesen nicht verändert habe, scheint mir das auch gelungen zu sein. Weitere Vorsätze waren, mich nicht korrumpieren zu lassen (auch in kleinen Dingen war ich hier nie anfällig) und der gefälligen Selbstbetrachtung bewußt auszuweichen. Ich halte auch eminente persönliche Disziplin für wesentlich. Ohne Disziplin kann man nur durch Zufall erfolgreich werden.

✱ Fechter Herbert

● Zur Person

Funktion: Geschaftsführer. Tätig bei: Fechter Management und Verlag GmbH., 1190 Wien, Sieveringerstraße 194. Geboren - Datum, Ort: 17. Mai 1947, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Elisabeth Fechter-Petter. Kinder: Nikola und Georg. Hobbies: Pferde und Springreiten.

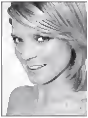
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich Publizistik und beschäftigte mich intensiv mit Journalismus. Ich entwickelte zunächst Interesse am Showgeschäft, das sich dann wandelte und in Richtung Promotion, Management, Veranstaltungen und Produktion entwickelte. Heute leite ich Österreichs führende Entertainmentagentur. Als Branchenleader seit 40 Jahren in Österreich tätig, habe ich ein weltweites Netzwerk zu Künstlern, Agenturen und Medien geknüpft. Die drei Haupttätigkeitsbereiche meiner Agentur sind Show- und TV-Produktionen, Künstlermanagement sowie nationale und internationale Veranstaltungen. Wir sind Österreichs führendes Unternehmen für Künstlermanagement, Eventberatung und Veranstaltungsorganisation, Organisation von Firmengalas sowie Prominentenvermittlung für Werbe- und Testimonialkampagnen, Produktion von Videos, Büchern und Tonträgern sowie Durchführung von Fernsehproduktionen und Verwertung von Verlagsrechten. Managementtätigkeiten führe ich u. a. für Otto Schenk, Die Mönche des Shaolin Kung Fu, Nina Proll, den Gedankenleser Thorsten Havener, Die Stehaufmandln und Strobl & Sokal durch.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich die Moglichkeit, über sich selbst und seine Zeit frei zu verfügen. Die Vorstellungen vom Erfolg haben sich im Laufe der Zeit gewandelt. Ich komme aus armen Verhältnissen, und für mich war zuerst die gesellschaftliche Anerkennung durch Geld wichtig. Dann war es die Verwirklichung von Projekten nach meinen eigenen Vorstellungen und nicht nach den Anweisungen anderer. Ich bin mein eigener Herr und für mich zählt nur, daß das, was ich anbiete, beim Publikum ankommt. Die äußeren Erfolgsmerkmale sind für mich mit der Zeit uninteressant geworden. Mir ist egal, ob ich in der Zeitung stehe oder ob ich von der Milchfrau erkannt werde. Ich brauche keine Bestatigung von außen. Jetzt hat für mich meine Familie Vorrang. Ich bin ein großer Freund der Frauen, und in meinen Augen sind die Frauen wesentlich höher entwickelte Menschen als Manner. Ihre geschäftliche Sensibilität auf der emotionellen Ebene bringt den Erfolg mit sich. Ich habe immer starke Frauen genossen, und ich lehne mich gerne an meine Frau an, die in der Welt des Erfolges mein großer Lehrmeister ist. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mein Fachwissen in der Medienbranche, gepaart mit einer kaufmännischen Ader, war die Grundlage meines Erfolges. Ich habe keine entsprechende Ausbildung, aber ein intuitives kaufmännisches Gefühl, ebenso ein hohes Maß an Kreativität, die Fähigkeit, kreative Gedanken zu zeigen und die Konsequenz, diese Visionen umzusetzen. Darüber hinaus spielt auch der Zufall eine Rolle, der kein Zufall ist - vom Elternhaus über die Schulbank bis zu verschiedenen Begegnungen mit Menschen. Es gibt tausend kleine Weichenstellungen, die eine große Rolle spielen. Ich glaube auch an die karmatische Vorbestimmung. Wesentlich ist aber vor allem, das Gefühl zu haben, was in der Masse gut ankommt. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Vorbilder reichen von meinen Lehrern bis zu den Managern, bei denen ich Teilbereiche bewundere. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Jeder Mensch will geliebt werden, und Anerkennung ist eine Form der Liebe. Wir sind „Menschenhändler", und unsere Ware sind Künstler. Ich schaffe dem Künstler ein Image, aber ich stehe nie auf der Bühne, und niemand sieht mich. Ich beobachte aber das Publikum im Saal ganz genau, wie es auf „meine Helden" reagiert und ziehe daraus meine Konsequenzen. Die Anerkennung fließt dem Künstler zu, und wir müssen damit zufrieden sein, weil wir an diesem Erfolg mitgearbeitet haben. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich weiß es leider nicht, weil ich mich zu wenig mit der persönlichen Seite meiner Mitarbeiter beschäftige. Das ist ein Manko von mir. Ich stelle auch zu hohe Erwartungen und habe kein Glück bei der Wahl meiner Mitarbeiter. Wenn die Mitarbeiter kommen, empfinden sie Bewunderung mir gegenüber, und wenn sie gehen Neid. Ihr Lebensmotto? Sich für alle Dinge des Lebens interessieren. Wenn ich sterbe, möchte ich zu mir sagen: „Ich habe nichts versäumt!" Ich möchte das Leben auf meine Art genießen. Und ich möchte auch sagen dürfen: „Ich bin ein besserer Mensch geworden".

✱ Fechter Niko BA, AAS



● Zur Person

Beruf: Modedesignerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Fashion by Niko Fechter, 1190 Wien, Bellevuestraße 41. Geboren - Datum, Ort: 26. Oktober 1980, Wien. Eltern: Herbert und Elisabeth. Hobbies: Springreiten, Reisen, Partys.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die erste wichtige Station im Rahmen meiner Ausbildung war nach der Matura die englischsprachige Webster University Vienna, wo ich von 1998 bis 2001 Management mit den Schwerpunkten International Business und Marketing studierte. An der Webster University erhielt ich eine fundierte Ausbildung nach amerikanischem Muster, die der Grundstein meines heutigen Erfolges ist. Der Unterschied zu unseren Universitäten: Es gibt einen straffen Zeitplan und Abgabetermine, das Studium ist wesentlich zielorientierter. Nach dem Abschluß als Bachelor of Arts nahm ich mir ein Jahr Auszeit und lebte in Sevilla und Genf, was mich menschlich und kulturell sicherlich ebenfalls prägte. Danach absolvierte ich die Parsons School of Design in New York im Bereich Mode, da mir als berufliches Tätigkeitsfeld Image Consulting vorschwebte, wofür mir der Fashion-Teil fehlte. Ich besuchte diese Schule also ursprünglich nicht, um Modedesignerin zu werden, sondern weil die Kleidung ein wichtiger Bereich in der Imageberatung ist. Zurück in Österreich begann ich beim News-Verlag als Moderedakteurin für „Young Style". Das war eine wertvolle Erfahrung, weil ich zum ersten Mal eine Vorgesetzte hatte und mich in ein Team integrieren mußte. Dann wurde das Magazin aufgelöst, und ich erhielt das Angebot, zum Frauenmagazin „Woman" zu wechseln. Ich wollte mich aber nicht wieder einer Chefin unterordnen und nur über andere Leute schreiben, sondern meine eigenen Projekte verwirklichen. Also begann ich junge Mode zu entwerfen und suchte mir eine Schneiderin, welche die Stücke anfertigte. Schritt für Schritt baute ich meine Fashion-Linie auf, und mit den ersten Modeschauen 2006 stellten sich auch die ersten Erfolge ein. Mein Atelier ist eine Maßschneiderei, zu deren Kunden auch Männer zählen, meine Kollektionen gibt es aber nur für Frauen. Hier spreche ich speziell die Zielgruppe von 16 bis 45 Jahren an. Als Vertriebspartner konnte ich namhafte Stores - etwa B&R Fashion, Don Gil Donna oder Tardis - gewinnen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist ein zweischneidiges Schwert: Hat man ihn, will man immer mehr; hat man ihn nicht, läuft man ihm ständig hinterher. Erfolg heißt eigentlich Glück, und Glück heißt, mit dem zufrieden zu sein, was man hat. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, definitiv - ich kenne viele erfolgreiche, aber auch weniger erfolgreiche Leute. Setze ich mich in Beziehung zu diesem Umfeld, fühle ich mich schon erfolgreich. Außerdem bin ich ja noch relativ jung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eigentlich trat ich in die Fußstapfen meiner Familie - schon meine Omi war selbständig, und mein Vater Herbert ist ja im Bereich des Künstlermanagements erfolgreich tätig. Dieses Unternehmer-Gen liegt mir also im Blut, ich wurde zur Selbständigkeit erzogen. Außerdem ist der Name Fechter durch meinen Vater in Österreich bekannt, was meiner eigenen Karriere nicht geschadet hat. Der Erfolg beruht aber sicherlich nicht nur auf einem Promi-Bonus, sondern ist das Ergebnis einer sehr guten Ausbildung, Einsatzbereitschaft und sozialer Kompetenz. Ist man auf seinem Gebiet nicht gut, nützen die besten Connections nichts. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Das kollektive Gedankengut läßt Trends entstehen. Beschäftigt sich zum Beispiel ein Modedesigner mit dem Thema Asien, lassen sich vielleicht andere davon inspirieren, und plötzlich entsteht der Trend einer asiatisch angehauchten Modelinie. Trotzdem kann man hier nicht von Imitation oder von Plagiaten sprechen. Ich versuche dann, innerhalb dieses Trends meine eigene Originalität zu wahren. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich hatte in den meisten Lebensphasen einen Mentor. Das begann in der Schule mit meinem Zeichenlehrer, der mich stark forderte und mein Blickfeld öffnete. Aber auch später während meiner Studienzeit hatte ich einige Lehrer und Professoren, die mir imponierten. Natürlich war auch mein Vater prägend - ich wurde zwar halbwegs antiautoritär erzogen, trotzdem gab es von seiner Seite einen gewissen Leistungsdruck. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Kunden wollen Markenware zu supergünstigen Preisen, vergessen dabei aber, daß diese Kleidung oder diese Schuhe irgendwo in einem Entwicklungsland womöglich von Kindern um einen Hungerlohn zusammengenäht werden. Das halte ich moralisch-ethisch für nicht vertretbar. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich denke, daß ich mit meinen Kollektionen und Ideen dazu beitrage, Österreich aus dem modischen Dornröschenschlaf zu wecken. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wer in der Modebranche Fuß fassen möchte, sollte eine Ausbildung im Ausland anstreben. Natürlich ist es nicht Voraussetzung, in New York oder Paris zu studieren und zu arbeiten, um als Modedesigner erfolgreich zu werden, aber es ist sicherlich eine gute Basis. Bei aller Begeisterung für die Mode sollte man aber nicht den wirtschaftlichen Background vergessen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte immer das tun, was mir Spaß macht, und glücklich sein, ohne zu zweifeln. Es ist zwar kein Ziel, aber doch ein Traum von mir, eines Tages den Oscar für Kostümdesign zu gewinnen. **Ihr Lebensmotto?** Vertraue deinem Universum, es bringt dir zum richtigen Zeitpunkt das, was du brauchst.

✱ Feist Erica

● Zur Person

Beruf: Diplom-Designerin. Funktion: Freischaffende bildende Künstlerin. Geboren - Datum, Ort: 4. Februar 1937, Steinau/Hadeln. Kinder: Bettina (1957), Adnan (1959), Constantin (1962), Cosima (1963) und Isabel (1965). Schöpferische Akte: Einzelausstellungen: 1981 Spandauer Zitadelle Berlin, „Berliner Sommernachtstraum 1984" Bristol Hotel Kempinski Berlin, 1984 Bristol Wien, 1986 Kurhaus Bad Homburg, 1987 City Hall Boca Raton/ Florida/USA, 1990/1994 Burg Hohes Haus, Nienborg/Wiegbold, 1993 Graf-Zeppelin-Haus Friedrichshafen, 1993 Schloß Kochberg (ehemaliger Landsitz Charlotte von Stein), 1995/96 Hamburger Oper, 1998 Deutsche Oper Berlin, 1999 Antikglasfenster im Raum des Gedenkens Krankenhaus Moabit. Beteiligungen an Ausstellungen 1989 in Riga, Lettland, und 1990 in Monaco. Hobbies: Reisen, Literatur, Geschichte.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß der Realschule in Bremervörde 1953 im Alter von 16 Jahren bewarb ich mich noch im selben Jahr um ein Studium an der damaligen Meisterschule für Mode in Hamburg und wurde nach Ablegung der Begabtenprüfung aufgenommen. Ich wollte Modezeichnerin werden, doch bereits nach vier Semestern entschied ich mich für die Freie Kunst. Die Schwerpunkte meines Studiums waren Bewegungsstudien und Illustration bei Wilhelm M. Busch und Siegfried Oelke. Ich schloß 1957 mein Studium ab und gründete eine Familie. Nach den Geburten unserer fünf Kinder zog ich 1965 mit meinem Mann, der als Architekt arbeitete, nach Berlin. Im Anschluß an die familiär bedingte Pause begann ich 1967 wieder künstlerisch zu arbeiten. Inzwischen alleinerziehend, verlagerte sich der Schwerpunkt meiner künstlerischen Tätigkeit von der Zeichnung zum Handwerk, eben zur Kunst am Bau. Ich beteiligte mich an Wettbewerben und konnte meine Projekte umsetzen. Bestimmend wurden die Auseinandersetzung mit unterschiedlichen Materialien und das Erlernen immer neuer handwerklicher Techniken, verbunden mit dem Wunsch, Dauerhaftes zu schaffen. Wie jedes Bauprojekt eine andere Gestaltung erfordert und jedes Material eine eigene Aussage beinhaltet, so notwendig ist das Einbringen des „Eigenen“. Dies wurde in vielen Gestaltungen die schwingende Linie - „The Line of Beauty“, wie William Hogarth sie bezeichnete. Meine Gestaltungen in Glasmosaiken und Keramik aus jener Zeit sind heute noch in Kindertagesstätten, Schulen und Schwimmbädern in Berlin und anderen Bundesländern zu besichtigen. Mein Herz hängt ganz besonders an den Glasfenstern. Ich entwarf 1981 zwei Glasfenster und eine Glaswand für die Halle des Landschaftsfriedhofes Berlin-Gatow und ließ von 1989 bis 1990 neun Kirchenfenster für das Paul Gerhard Stift zu Berlin herstellen. Ab 1971 engagierte ich mich als Kunsttherapeutin in der Geriatrie und im Behindertenbereich im Berliner Bezirk Spandau. Von 1983 bis 1986 absolvierte ich das Studium der Kunsttherapie an der Berliner Hochschule der Künste (HdK), ab 1988 verband ich Praxis und Lehrtätigkeit. Künstlerisch widme ich mich außerdem seit 1976 dem Historischen Tanz und besuchte in diesem Fach Kurse bei Prof. Karl Heinz Taubert, ebenfalls an der HdK. In meiner Arbeit als Kunsttherapeutin habe ich immer wieder erfahren, wie befreiend und stabilisierend Schönheit der Bewegung, Musik und bildnerisches Gestalten für viele Menschen sein können. Bewegung, die sich aus der Musik entwickelt, und Bewegung, die aus menschlichen Beziehungen erwächst, werden sichtbar. Ich arbeitete hauptberuflich als Kunsttherapeutin und unterrichtete ab 1983 Bildnerisches Gestalten als Dozentin an der Schule für Ergotherapie am Evangelischen Waldkrankenhaus in Berlin. Inzwischen waren meine Kinder erwachsen geworden und gingen ihre eigenen Wege. Neben allen anderen Aufgaben füllte nun der Historische Tanz - lernend und lehrend - die freigewordene Zeit. Seit 1983 bis dato unterrichte ich Historischen Tanz an der Musikschule Berlin-Spandau. Parallel dazu begann ich Tanzszenen in Porzellanreliefs darzustellen. Die Feinheit des Porzellans gestattet die Darstellung graziler Bewegung. 1992 entdeckte ich RAKU, eine alte Brenntechnik aus Japan, die den Reliefs einen ganz neuen Charakter verleiht. Seit 1994 widme ich mich wieder verstärkt dem Zeichnen. Es entstanden hauptsächlich Zeichnungen zu den Ballettchoreographien von John Neumeier. Weil die Schönheit der Bewegung immer eine Sogwirkung auf mich ausgeübt hat, haben mich die Ballettschöpfungen John Neumeiers seit vielen Jahren fasziniert. Da ich diese nicht, wie bei den historischen Tänzen, aus dem Körpergefühl zeichnen konnte, habe ich mir eine lange und gründliche Zeit des „Einsehens“ gestattet, ehe ich die zeichnerische Umsetzung begann. Ich wollte einerseits Augenblicke der Choreographie wiedergeben, andererseits die Tanzphilosophie erkennen. Doch letztlich sind es Reflexionen eigener Wahrnehmungen und Empfindungen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Meine Kunstwerke werden noch existieren, wenn ich nicht mehr sein werde. Da ich nicht auf öffentliche Anerkennung aus war und nicht von außen getrieben wurde, konnte ich mich künstlerisch vervollkommnen, wie es meinem eigenen Inneren entsprach. Ich habe Spuren hinterlassen. Erfolg messe ich daran, etwas substanziell zu Ende zu bringen, was ich einmal begonnen habe. Wenn ich beispielsweise eine neue Technik erprobe, verfolge ich ein Ziel und arbeite akribisch daran, etwas Bleibendes zu schaffen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich hatte ein reiches Leben. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich ging stets mit großer Akribie vor. Alles, was ich geschaffen habe, trägt nicht nur künstlerisch meine Handschrift, sondern beruht auf einer guten handwerklichen Ausführung. Das Erlernen neuer Techniken war mir immer wichtig. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich habe meine Arbeit nie als Belastung empfunden, wurde auch nie von äußerlichem Ehrgeiz getrieben. Die künstlerische Tätigkeit ist immer spannend, sie gehört zu meiner Persönlichkeit. Auch die Arbeit als Kunsttherapeutin diente nicht nur dem Gelderwerb, sondern meiner künstlerischen Entwicklung. Ist es für Sie als Frau in der Kunst schwieriger, erfolgreich zu sein? Da ich nach dem Studium zunächst eine Familie gründete und mich um meine fünf Kinder kümmerte, konnte ich mich erst spät meiner künstlerischen Laufbahn widmen. Das war sicher ein Nachteil gegenüber den männlichen Kollegen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Nachdem ich zahlreiche Ausstellungen organisiert und viele meiner Werke verkauft hatte, fühlte ich mich in späteren Jahren durchaus erfolgreich. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Ich mußte mich in meinem Leben oft entscheiden. Auf mich kam in regelmäßigen Abständen Neues zu, und ich setzte mir stets neue Ziele, die ich durch gute Vorbereitung, Fleiß und Akribie auch erreicht habe. Ich habe in mich hineingehorcht und dann relativ schnell meine Entschlüsse gefaßt. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Meine Arbeiten sind unverwechselbar. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Lehrer und meine Kinder, ich habe durch meine Kinder gelernt, Verantwortung zu übernehmen, Notwendigkeiten anzuerkennen und schnelle Entschlüsse zu fassen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die Wertschätzung meiner Kunst durch die Öffentlichkeit und durch Werkverkäufe ist mir Anerkennung genug. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die finanzielle und soziale Absicherung der Künstler stellt ein Problem dar. Ich konnte mir meinen Lebensunterhalt durch eine Anstellung als Kunsttherapeutin im öffentlichen Dienst sichern. Von den Verkäufen meiner Werke alleine hätte ich nicht existieren und meine Familie ernähren können. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich kann mich über den Erfolg anderer Kollegen freuen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Um erfolgreich zu agieren, benötigt man ein gründliches Wissen, ein gutes Fundament, auf dem man aufbauen kann. Eine gute Grundausbildung befähigt, auch in anderen Berufen gute Arbeit zu leisten. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte mein Lebenswerk noch einmal in einer großen Ausstellung präsentieren.

✶ Fekter Maria Mag. Dr.

Zur Person

Beruf: Juristin und Betriebswirtin. Funktion: ÖVP-Justizsprecherin. Tätig bei: Niederndorfer Kieswerk-Transportbeton GmbH., Geboren - Datum, Ort: 1. Februar 1956. Familienstand: Verheiratet mit Martin. Hobbies: Mode, Plaudern mit Freundinnen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Nationalratsabgeordnete, Parteiobmannstellvertreterin der ÖVP Oberösterreich, Wirtschaftsbundobfrau.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Gymnasium in Gmunden absolvierte ich die Handelsakademie und begann anschließend das Studium der Rechtswissenschaften an der Johannes-Kepler-Universität in Linz, das ich 1979 mit Dr. jur. abschloß. Danach absolvierte ich bis 1982 noch ein Studium der Betriebswirtschaft und trat in den elterlichen Betrieb ein. 1986 wurde ich Prokuristin und geschäftsführende Gesellschafterin, gleichzeitig Mitglied des Gemeinderates von Attnang-Puchheim. 1989 wurde ich Mitglied des Bezirksvorstandes der ÖVP Vöcklabruck, 1990 Stadtparteiobfrau. Zur Bezirksobfrau des Österreichischen Wirtschaftsbundes (ÖWB) Vöcklabruck und zur Bundesvorsitzenden von „Frau in der Wirtschaft" im ÖWB wurde ich 1993 gewählt. Von Dezember 1990 bis November 1994 war ich als Staatssekretärin für wirtschaftliche Angelegenheiten tätig, im Anschluß daran wurde ich Abgeordnete zum Nationalrat, wobei ich zwei Jahre lang Vorsitzende des parlamentarischen Justizausschusses und Vorsitzende des parlamentarischen Wirtschaftsausschusses war. Ab Jänner 1998 war ich neuerlich Vorsitzende des parlamentarischen Justizausschusses.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolgreich ist man, wenn man seine individuellen Ziele erreicht und wenn diese von anderen goutiert werden. Harmonie ist dabei notwendig. Auch sollte man sich nicht an anderen orientieren, sondern unbeirrt seinen eigenen Weg gehen. Ich bin in manche Aufgaben „hineingefallen", denn ich habe mich nie um Funktionen bemüht, sie sind mir angeboten worden. Flexibilität und Anpassungsvermögen auf der Basis eines dementsprechenden Fachwissens waren hierfür notwendig. Als wesentlich erachte ich außerdem eine positive Grundeinstellung. Auch ein harmonisches Familienleben ist für mich von eminenter Wichtigkeit, denn dort kann ich auftanken, um für den politischen Alltag gerüstet zu sein. Mein Mann schafft es, die beruflichen Probleme aus dem Unternehmen von mir fernzuhalten und diese allein zu lösen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja. Ich empfinde es als Erfolg, daß ich als Frau mit dem Vorsitz des Justizausschusses eines Gremiums betraut wurde, in dem 183 Menschen für acht Millionen Österreicher sitzen. Dies ist eine Funktion, die mich ausfüllt und meinem Gestaltungswillen entgegenkommt und der ich aufgrund meiner Persönlichkeit auch meinen „Stempel" aufgedrückt habe. Andererseits sitze ich gemeinsam mit anderen an den „Hebeln der Macht", was ich nicht als selbstverständlich ansehe, aber das hat seinen Preis in punkto Lebensqualität. Der Erfolg hat eine Risikokomponente. Man kann leicht medial ruiniert werden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Kommunikationsfähigkeit! Es ist wichtig, mit jedem Menschen zu sprechen und jederzeit zu Themen Stellung beziehen zu können. Ebenso wichtig ist permanentes Hinterfragen meines Handelns. Mein Prinzip ist, daß ich jederzeit mit ruhigem Gewissen in den Spiegel schauen kann. Man muß allerdings auch aufpassen, daß man nicht oberflächlich wird oder unter Umständen sogar in Frust verfällt. Meine Grundprinzipien für das Leben sind, immer „beide Seiten" zu kennen, zu sich selbst zu stehen und nie aufzugeben, anderen mit Fairneß zu begegnen, sich selbst Prioritäten zu setzen und zu wissen, daß nichts auf dieser Welt selbstverständlich ist. Daraus resultiert der Erfolg. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ein Kollege hat mir den Rat gegeben, die politische Basis nie zu verlassen. Das befolge ich strikt. Es gilt, sich eine Überlebensstrategie zurechtzulegen. Es gibt viele negative Beispiele von ehemaligen Kollegen, die sich politisch sehr engagiert haben und sich über Nacht aus dem politischen Leben zurückziehen mußten. Leider wußten sie mit sich nichts anzufangen. Für mich ist Politik nicht alles, denn ich habe Familie und einen großen Freundeskreis. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die Familie hat gelernt, daß die politischen Aufgaben viel Zeit in Anspruch nehmen. Auch mein Mann hat für das Unternehmen viel Zeit aufzubringen. Somit werden die Stunden, die wir zusammen verbringen, effizient genutzt. Daß das Privatleben für mich einen hohen Stellenwert hat, haben auch meine Kollegen in der Politik inzwischen erkannt.

✱ Feldhofer Günther

● Zur Person

Beruf: Bäcker- und Konditormeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Günther Feldhofer GmbH., 3263 Randegg 32. Geboren - Datum, Ort: 13. April 1965. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Eltern: Franz und Elfriede. Mitgliedschaften: Richemontclub. Hobbies: Mountainbiken. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Bezirksinnungsmeister.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Absolvierung meiner Pflichtschuljahre begann ich 1980 die Lehre zum Bäcker im elterlichen Betrieb und erweiterte meine Kenntnisse ab 1984 mit der Lehre zum Konditor. In den darauffolgenden Jahren arbeitete ich als Geselle in verschiedenen Bäckerei- und Konditorbetrieben und legte schließlich 1987 die Meisterprüfung für Bäcker und Konditoren sowie die Konzessionsprüfung für das Gastgewerbe ab. 1989 übernahm ich den elterlichen Betrieb, den ich seither führe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich vor allem, in immer schwieriger werdenden Zeiten wirtschaftlich weiterhin zu überleben und ein geordnetes Familienleben aufrechtzuerhalten. Für mich sind diese beiden Faktoren die entscheidenden Standbeine für persönlichen Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da ich unseren Betrieb am Markt nachhaltig positionieren konnte und so meine Ziele erreicht habe. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Diese Beurteilung überlasse ich lieber meiner Familie und meinen Mitarbeitern, da man sich selbst und seine Stärken immer sehr schwer einzuschätzen vermag. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Anfangs ärgere ich mich oft über auftretende Probleme, versuche aber dann, so rasch als möglich Lösungen herbeizuführen und neue Wege zu beschreiten. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Durch beständigen persönlichen Einsatz wuchs dieses Gefühl kontinuierlich, auch dadurch, daß wir unsere Betriebsgröße über die Jahre halten konnten, obwohl wir regional bedingt durch Platzmangel und Transportprobleme an einer weiteren Expansion gehindert wurden. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die wichtigste Entscheidung war, den jetzigen Standort beizubehalten, auch wenn sie die kostenintensive Modernisierung des Geschäftslokales zur Folge hatte. Ist Originalität oder Imitation besser, um

erfolgreich zu sein? In der heutigen Zeit ist Originalität das größte Kapital jedes Unternehmens, um unverwechselbar und somit einzigartig zu bleiben. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Das waren sicherlich meine Eltern, in beruflicher wie privater Hinsicht. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Anerkennung erfahre ich vor allem durch ausgesprochenes Lob unserer Kunden, die oft weite Wegstrecken auf sich nehmen, um unsere Produkte zu kaufen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die mittlerweile überhandnehmende Bürokratie, angefangen von behördlichen Auflagen für Unternehmen bis hin zu pauschalierten Vorgaben für alle Betriebsgrößen. Die angesprochene Originalität geht hier größtenteils verloren, weil erwartet wird, daß jeder nach bestimmten Normen und Vorgaben dasselbe produzieren soll, ob Großbäckerei oder Einzelunternehmen. Originalität zu erhalten wird immer schwieriger, und auch die mangelnde Unterstützung für Kleinbetrieba trägt ihr übriges zum Gewerbesterben bei. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Sie spielen eine sehr große Rolle, was schon unser Lohnkostenanteil von fast 50 Prozent beweist. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Am wichtigsten ist Zuverlässigkeit, alles andere läßt sich erlernen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Indem ich immer als ebenso zuverlässiges Vorbild fungiere und natürlich auch die Gehaltsabrechnungen stimmen. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Wie eine Mitarbeiterbefragung zeigte, haben wir alles in allem ein sehr gutes Betriebsklima. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir können bis zu einer gewissen Großenordnung sehr flexibel produzieren und liefern, legen auf Spezialwünsche dasselbe Augenmerk wie auf unsere Stammprodukte und sind immer bestrebt, bestmögliche Qualität anzubieten. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Mitbewerber bieten immer wieder Produkte zu niedrigsten Preisen an. Unser Credo war es allerdings, unsere Kunden durch Qualität an uns zu binden, und diesen Weg werden wir auch weiterverfolgen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich versuche immer wieder, Beruf und Privatleben möglichst gut zu trennen, was allerdings in einem Familienbetrieb nicht immer ganz einfach ist. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Etwa zehnmal jährlich besuche ich verschiedene Seminare, bilde mich aber auch durch entsprechende Fachliteratur weiter. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Da wir leider kinderlos sind, ist diese Frage nicht einfach zu beantworten. Allerdings denke ich, daß der Bäckerberuf auch für nachfolgende Generationen eine interessante Herausforderung sein kann. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist es, den Betrieb erfolgreich weiterzuführen und auf dem jetzigen, qualitativ hochwertigen Stand zu halten.

✱ Felix Manfred Rudolf Ing.

● Zur Person

Beruf: Bauingenieur. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ing. Manfred Felix Weinbau., 1190 Wien, Rudolf-Kassnergasse 3. Geboren - Datum, Ort: 20. September 1942, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Lieselotte. Kinder: Dieter (1969) und Andreas (1974). Eltern: Rosa und Maximilian. Ehrungen: Zahlreiche Ehrungen, Prämierungen und Auszeichnungen für Weine. Mitgliedschaften: Wiener Landwirtschaftskammer, Landesjagdverbände. Hobbies: Radfahren, Natur, Kunstgeschichte. Sonstige geschähliche Tätigkeiten: Vermietung von Luxus-Eigentumswohnungen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach fünf Jahren Realgymnasium wechselte ich an die HTL für Hochbau, wo ich die Ausbildung zum Bauingenieur absolvierte. Nach der Matura trat ich 1965 bei der großen Wiener Baufirma Durst ins Berufsleben ein. Neben meiner beruflichen Tätigkeit machte ich diverse Aus- und Weiterbildungen wie zum Beispiel den Baumeisterkurs oder Seminare am Hoch- und Tiefbausektor. Ich war immer ehrgeizig und wollte Karriere machen, was mir in diesem Unternehmen aufgrund meines Einsatzes und der entsprechenden Fortbildungen auch gelang. Insgesamt war ich fast 33 Jahre als Bauingenieur in unterschiedlichen Positionen bei Durst-Bau erfolgreich, zuletzt als Einzelprokurist und Abteilungsleiter. Möglicherweise übertrieb ich es mit meinem beruflichen Engagement, denn 1991 erlitt ich den ersten Herzinfarkt, fünf Jahre später den zweiten. 1997 wurde mir von Professor Maurer im AKH nahegelegt, die Bauindustrie aus gesundheitlichen Gründen aufzugeben - und diesem Rat folgte ich, auch wenn der Schnitt nicht meiner Lebensplanung entsprach. Ich wollte eigentlich bis zu meiner Pensionierung im Baugewerbe arbeiten, und danach ein Doktorat in Philosophie oder in Kunstgeschichte absolvieren. Aber so sollte es eben nicht sein, das mußte ich akzeptieren. Aufgrund meiner Herzprobleme wurde mir zu viel Bewegung in frischer Luft geraten, daher besann ich mich auf meine familiären Wurzeln - ich entstamme mütterlicherseits der Grinzinger Weinbauernfamilie Maly - und machte den Weinbau zu meinem Beruf. Ich nahm die verpachteten Grundstücke zurück, die mir dann von meiner Mutter erblich übertragen wurden. Diese Anbaufläche konnte ich durch Pacht Schritt für Schritt vergrößern, sodaß ich heute einen kleinen, aber feinen Weinbaubetrieb führe. Die Grundkenntnisse in diesem Metier hatte ich ja schon durch meine Kindheit, natürlich mußte ich mein Wissen aber dann an der Weinbauschule Klosterneuburg vertiefen und modernisieren. Es genügte mir auch nicht, bloß ganz akzeptable Weine zu produzieren, ich wollte mit den Spitzenbetrieben aus der Region qualitativ mithalten, was mir durch Spezialisierung recht gut gelungen ist. Alle meine Weingärten und Rieden sind mittlerweile auf die Rebsorte Riesling abgestimmt. Als zweites berufliches Standbein vermiete ich Luxus-Eigentumswohnungen, hier kümmert sich aber in erster Linie meine Frau um das tägliche Geschäft.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg innerliche Genugtuung und die Selbstbestätigung, etwas geleistet zu haben - und zwar mindestens ebenso gut oder sogar besser als andere. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich habe mit meinem Fleiß und Einsatz sehr viel selbst geschaffen. Ich habe ja nicht nur Grundstücke geerbt, sondern mit vielen Ideen und harter Arbeit etwas daraus gemacht. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Egal, in welcher Profession man arbeitet: Durchschnittliche Leistung ist zu wenig. Daher versuchte ich immer, ob als Bauingenieur oder als Weinbauer, besser zu sein als andere. Ziele mit Ehrgeiz und Konsequenz zu verfolgen, ist sicherlich ein ausschlaggebender Erfolgsfaktor. Außerdem orientierte ich mich stets an Persönlichkeiten, die auf einem bestimmten Gebiet bereits erfolgreich waren. Der Erfolg dieser Vorbilder war für mich ein wichtiger Ansporn, auch wenn ich in weiterer Folge manchmal erkennen mußte, daß gewisse Dinge gar nicht so erstrebenswert sind. Als ich mich 1997 für den Weinbau entschied, habe ich natürlich zahlreiche Seminare besucht und sehr viel Fachliteratur gelesen, um im Rahmen meiner Möglichkeiten schrittweise zu höchster Qualität zu gelangen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Jeder Mensch hat seine eigene Persönlichkeit und sollte authentisch bleiben. Ich halte nichts davon, andere erfolgreiche Leute einfach nachzuahmen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Lehrmeister und Mentor, Dipl. Ing. Hugo Durst, war während meiner Zeit in der Bauindustrie der für mich prägendste Mensch. Es imponierte mir, wie er das Unternehmen aufbaute und dann erfolgreich führte. Herr Durst vertraute mir, unterstützte mich und bot mir auch entsprechende finanzielle Anreize. Mit ihm verband mich eine Art Vater-

Sohn-Verhältnis. Daher wechselte ich auch nie den Betrieb und blieb der Firma Durst treu. Auch meine Frau Lieselotte war prägend, weil sie mich mein Leben lang begleitete und unterstützte. Hinter jedem erfolgreichen Mann steht eine erfolgreiche Frau. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Früher hatte ich in der Bauindustrie einen guten Namen, war in der Branche bekannt und anerkannt. Deshalb gab es auch einige Versuche, mich abzuwerben, was natürlich auch eine Form der Anerkennung ist. Im Weinbau freue ich mich, daß es mir als Neueinsteiger rasch gelungen ist, hochqualitative Weine zu produzieren, die immer wieder ausgezeichnet und prämiert werden. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Da ich erst mit Mitte Fünfzig mit professionellem Weinbau begonnen habe und außerdem kein Mensch bin, der im Mittelpunkt stehen muß, werde ich von einigen Kollegen als Außenseiter gesehen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich kann jedem Unternehmer nur raten: Lassen Sie Ihre Mitarbeiter am Erfolg teilhaben - und zwar nicht nur, indem Sie ihm irgendeinen tollen Titel oder eine bessere Position geben, sondern auch durch finanzielle Anerkennung. Das habe ich während meiner Zeit in der Bauindustrie immer so gehandhabt und selbst so erfahren. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich bin eigentlich so gut wie nie „nur" Privatmensch. Bei mir kann man jederzeit anläuten, um Wein zu kaufen. Da wir ja auch Wohnungen vermieten, müssen wir außerdem für die Anliegen der Mieter erreichbar sein. Das übernimmt zwar meine Frau, aber insgesamt gibt es eigentlich keine strikte Trennung zwischen Beruf und Privatleben. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Mittlerweile beschränke ich meine Arbeit in den Weingärten, im Keller oder in den Bereichen Organisation und Marketing auf einen halben Tag. Die übrige Zeit widme ich mich dem Studium von Fachliteratur, aber auch meinen privaten Interessensgebieten Kunstgeschichte und Philosophie. Außerdem besuche ich fallweise Weinbauseminare, um auf dem aktuellen Stand der Erkenntnisse zu bleiben. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Nie stehenbleiben, sich ständig weiterbilden und Neuem gegenüber aufgeschlossen sein. Grundsätzlich sollte man aber ein Ziel haben, auf das man hinarbeiten kann. Für viele junge Leute ist Beruf etwas Unangenehmes, ein notwendiges Übel - und das ist die falsche Einstellung. Auch ein handwerklicher Beruf ist etwas Schönes und Ehrenwertes mit tollen Aufstiegschancen, es muß nicht automatisch immer ein Bürojob vor dem Computer sein. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Die Arbeit im Weingarten hat wesentlich dazu beigetragen, daß ich heute meine Herzprobleme im Griff habe. Daher will ich mich diesem wunderbaren Beruf widmen, solange ich gesundheitlich dazu in der Lage bin.

✶ Fellinger Stefan

> „...lernt Fremdsprachen und bedenkt, daß sich das wahre Leben nicht vor dem Computer abspielt."

● Zur Person

Beruf: Tischlermeister. Tätig bei: wohncontact Stefan Fellinger GmbH, 1060 Wien, Mollardgasse 54. Geboren - Datum, Ort: 4. März 1965, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Angela. Kinder: Stefan (1990), Max (1992) und Viktoria (1996). Eltern: Stefan und Ingrid. Hobbies: Segeln. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vermietung und Verpachtung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Volksschule und der AHS-Unterstufe bei den Schulbrüdern absolvierte ich die HTL in Mödling mit Fachrichtung Holztechnik. Mit dieser Ausbildung und der entsprechenden Praxis legte ich dann die Meisterprüfung als Tischler in Pöchlarn ab. Mein Vater gründete den Tischlereibetrieb bereits in den frühen sechziger Jahren, baute das Unternehmen in weiterer Folge sehr erfolgreich auf und entwickelte es ab 1973 zu einem Fachgeschäft mit Service und individueller Beratung. Die Gewinne aus der Tischlerei investierte er in den Fachhandel, und im Laufe der Jahre rückte der handwerkliche Geschäftszweig immer mehr in den Hintergrund. Ich arbeitete nach meiner Ausbildung im väterlichen Betrieb mit, im Jahr 2000 führten wir einen großen Umbau durch, und 2005 kaufte ich mit meiner Frau das Unternehmen von meinem Vater. Wir bieten ein umfangreiches Möbelsortiment zahlreicher namhafter Hersteller von interlübke bis Rolf Benz. Einen großen Schwerpunkt bildet die Beratung und Planung ganz individueller Wohnwünsche in Zusammenarbeit mit Architekten. Ebenso intensiv wie mit guten Möbeln beschäftigen wir uns mit den Menschen, die in unseren Einrichtungen leben werden. So ist jeder einzelne unserer Entwürfe anders - gemeinsam ist ihnen jedoch, daß sich immer die Persönlichkeit der Bewohner darin widerspiegelt. Das nennen wir individuelle Wohnkultur. In unserer eigenen Möbelwerkstätte verwirklichen wir außerdem maßgenaue Anfertigungen nach den Wünschen der Kunden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, ein wirtschaftlich gesundes Unternehmen zu führen und dabei trotzdem ausreichend Zeit für meine Frau und die Kinder zu haben. Auch Faktoren wie Gesundheit oder die Freiheit des Unternehmers sind wichtige Eckpfeiler des Erfolges. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, mittlerweile sind wir wieder sehr erfolgreich unterwegs. Die Terroranschläge vom 11. September 2001 hatten damals auch für uns katastrophale Auswirkungen, da viele unserer Kunden durch die nachfolgende Wirtschaftskrise finanzielle Verluste hinnehmen mußten. Dieses Tief haben wir jedoch überwunden, und inzwischen geht es steil bergauf. Der schönste Erfolg ist aber, daß ich mit meiner Frau beruflich und privat zusammen sein kann. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine Frau Angela trägt ganz wesentlich zum Erfolg bei. Wir führen das Geschäft gemeinsam und halten uns gegenseitig den Rücken frei. Unser heutiger Erfolg läßt sich aber auch auf meine Auslandstätigkeit in den neunziger Jahren zurückführen. Damals wickelte ich zahlreiche Projekte, beispielsweise in Rußland und der Ukraine, sehr erfolgreich ab - und diese Kunden kamen später nach Wien, erinnerten sich an die gute Zusammenarbeit, und so kam es zu sehr lukrativen Folgeaufträgen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erfahre Anerkennung von unserem Steuerberater, der sich von unseren positiven Betriebsergebnissen immer wieder erstaunt zeigt - speziell, weil in der Einrichtungsbranche nicht alles eitel Wonne ist. Meine schönste Anerkennung ist aber, daß meine Eltern aufgrund unseres Erfolges beruhigt ihre Pension genießen können. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich lege mir die Latte sehr hoch und fordere absolute Qualitätsarbeit. Daher sieht mich mein Umfeld wahrscheinlich als extrem genau, sehr kreativ und manchmal auch grantig, wenn die Qualität nicht meinen Vorstellungen entspricht. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Wir haben einen kleinen, inneren Kreis von vier bis fünf kreativen Mitarbeitern, die maßgeblich zum Erfolg beitragen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich bin ein begeisterter Segler und lade den Kern meines Teams fallweise zu einem Turn auf unserem Boot, beispielsweise nach Venedig, ein. Meine Frau ist ein kommunikativer Mensch und spricht auch sehr viel mit den Mitarbeitern. Das zählt nicht zu meinen Stärken, dafür habe ich wieder andere Qualitäten. Wir ergänzen uns wunderbar. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir erbringen sehr viele Vorleistungen, was andere Unternehmen in diesem Ausmaß nicht machen. Wir trauen uns auch, Entscheidungen für den Kunden zu treffen, wenn er nicht verfügbar ist - und zwar

mit allen Konsequenzen. Das geht zu 99 Prozent auch gut. Außerdem nehmen wir uns sehr viel Zeit um herauszufinden, was der Kunde wirklich will und braucht. Außerdem nutzen wir unsere Kontakte, um für den Auftraggeber das Richtige zu finden, sei es eine Immobilie oder der geeignete Bodenleger. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir haben ein sehr offenes, faires Verhältnis zu unseren Mitbewerbern. Es gibt regelmäßige Gespräche und fallweise auch gemeinsame Aktionen wie Werbung und Messeauftritte. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Indem wir uns im Privatleben den entsprechen Ausgleich zum beruflichen Streß suchen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Meine Frau und ich besuchen regelmäßig persönlichkeitsbildende Seminare von Dr. Glassner, die sehr wertvoll und zielführend sind. Was den Beruf betrifft, ist jedes neue Projekt, jede neue Person, mit der ich zusammenarbeite, ebenfalls eine Form der Weiterbildung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Bleibt bodenständig, informiert euch in alle Richtungen, lernt Fremdsprachen und bedenkt, daß sich das wahre Leben nicht vor dem Computer abspielt. **Das Berufsbild des klassischen** Handwerkstischlers wird sich in Zukunft noch stärker in Richtung Spezialistentum - zum Beispiel Bautischler, Möbeltischler oder Bodenleger - entwickeln.

✱ Fellner Johann Oberstleutnant Ing.

● Zur Person

Beruf: Polizeibeamter. Funktion: Bezirkspolizeikommandant. Tätig bei: Österreichische Bundespolizei, Bezirkspolizeikommando Weiz., 8160 Weiz, Straußgasse 5. Geboren - Datum, Ort: 26. August 1959, Knittelfeld. Familienstand: Verheiratet mit Rosemarie. Kinder: Markus-Johann (1985). Eltern: Anna und Johann. Mitgliedschaften: Rotary Weiz, Jagdschutzverein, TC Weiz, SC St. Ruprecht. Hobbies: Tennis, Wandern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Mitarbeit an Bauprojekten im Bundesministerium für Inneres.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1978 an der HTBLA für Hoch- und Tiefbau in Graz und war schon während der Schulzeit in den Ferien für ein Bauunternehmen tätig. In dieser Firma war ich dann nach meinem Schulabschluß fünf Jahre als Bautechniker beschäftigt, wobei ich 1982 die Berechtigung zum Führen des Titels Bauingenieur erwarb. Im selben Jahr traf ich die Entscheidung, von der Privatwirtschaft in den öffentlichen Dienst zu wechseln. Dafür waren zwei Gründe ausschlaggebend: Ein Bekannter erzählte mir von der Perspektiven und Möglichkeiten für Maturanten bei der Polizei, was mich sehr interessierte. Zweitens kam es bei der Baufirma zu gewissen Spannungen mit meiner Chefin, mit der ich mich bis dahin gut verstanden hatte, die aber schließlich mehr und mehr gegensätzliche Standpunkte vertrat. Daher absolvierte ich 1982 die Aufnahmsprüfung bei der Österreichischen Bundesgendarmerie. Es folgten 16 Monate Grundausbildung, danach war ich insgesamt fünf Jahre im Außendienst auf Gendarmeriedienststellen tätig. 1990/91 machte ich zehn Monate lang an der Zentralschule in Mödling die Ausbildung zum Dienststellenleiter und legte in dieser Zeit auch die Aufnahmsprüfung für die Sicherheitsakademie ab. Von 1992 bis 1993 absolvierte ich die Sicherheitsakademie in Mödling und war anschließend bis 1998 als Referatsleiter im Bundesministerium für Inneres tätig. In dieser Position war ich beispielsweise federführend für die Errichtung neuer Gebäude an Grenzübergängen verantwortlich, die damals durch die Zusammenführung von Zoll und Gendarmerie notwendig geworden waren. Anschließend ging es darum, die neuen Personalstrukturen an die bestehenden Gebäude - und umgekehrt - anzupassen. Parallel dazu hielt ich Vorträge an der Zentralschule und Sicherheitsakademie Mödling. Im Jahr 1999 wurde ich Bezirkspolizeikommandant und bin seither in dieser Funktion in Weiz eingesetzt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet aus meiner Sicht das Erreichen von Zielen. Wenn ich umsetzen kann, was ich mir vorgenommen habe, sehe ich das als Erfolg. Da die beruflichen Entwicklungs- und Karrieremöglichkeiten bei der Bundespolizei beschränkt bzw. vorgegeben sind, finde ich meine Erfolge hauptsächlich im privaten Bereich und im Rahmen meiner Tätigkeit beim Bundesministerium für Inneres, wo ich aufgrund meines ursprünglich erlernten Berufes als Bauingenieur seit 2003 an größeren Bauprojekten mitarbeite. Durch die Zusammenlegung von Gendarmerie und Polizei wurde es notwendig, die Nutzung der Räumlichkeiten zu optimieren und dem Ist-Zustand anzupassen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich denke, daß ich zumindest auf meinem erlernten Spezialgebiet Bau innerhalb unserer Organisation erfolgreich bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Ausbildung und meine jahrelange Tätigkeit in der privatwirtschaftlichen Baubranche haben sicher stark zu meinem heutigen Erfolg beigetragen. Dort eignete ich mir nicht nur umfassendes Fachwissen an, sondern lernte auch, Dinge zu managen und Probleme zu lösen. Manche Ziele sind nur schwer zu erreichen, diese verfolge ich dann mit einer gewissen Hartnäckigkeit. Die Polizei ist eine Institution, die extrem viele Perspektiven bietet, und ich versuchte immer, sich bietende Chancen zu nutzen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich fühlte mich schon bei meinem beruflichen Einstieg, im Alter von 19 Jahren, bei besagter Baufirma erfolgreich. Das Unternehmen war damals noch recht jung und entwickelte sich während meiner Tätigkeit sehr gut. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Im Jahr 1985 kam unser Sohn zur Welt, ich heiratete und baute ein Haus. Zu dieser Zeit war ich so auf meine Familie und das private Umfeld fokussiert, daß meine berufliche Entwicklung stagnierte. Ich hatte aber einen Kollegen, der selbst Vater war und sich nie um Fortbildung gekümmert hatte. Dadurch kam er in seiner Karriere nicht voran und hatte Vorgesetzte, die 20 Jahre jünger als er waren. Er sagte zu mir: „Glaubst du, daß ich wirklich so viel schlechter bin oder weniger weiß als meine Vorgesetzten? Nein! Es liegt nur an der fehlenden Weiterbildung." Das öffnete mir die Augen, und ich entschied mich dafür, mich in meinem Beruf weiterzubilden. Das war die entscheidende Weichenstellung für meine berufliche Karriere. Hätte ich diese Ausbildung nicht oder zwei Jahre später gemacht, wären mir viele Möglichkeiten verwehrt geblieben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Stark geprägt wurde ich durch den Führungsstil eines ehemaligen Kommandanten von mir. Er übertrug den Mitarbeitern sehr viel Verantwortung und hielt sie zu selbständigem Handeln an. Das funktionierte in seinem Bereich sehr gut, in anderen wieder nicht. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Nur ich selbst weiß, wieviel oder wie wenig ich geleistet habe, um ein Ziel zu erreichen oder eine Aufgabe zu erfüllen. Daher kann im Endeffekt nur ich selbst mir die Anerkennung geben. **Welche Rolle spielen**

die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Natürlich spielen die Mitarbeiter bei der Polizei eine ganz wesentliche Rolle. Ich bin für die Auswahl der Mitarbeiter in leitenden Positionen mit verantwortlich, führe Beurteilungen durch und schlage vor, wer Kommandant bzw. Stellvertreter wird. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wenn sich ein Mitarbeiter zurücklehnt und meint, er müsse jetzt motiviert werden, kann ich wahrscheinlich ein Rad vor ihm schlagen und werde damit nichts bewirken. Unsere Mitarbeiter müssen ein hohes Maß an Eigenmotivation mitbringen. Ich kann sie nur unterstützen, ihnen gewisse Arbeitserleichterungen verschaffen oder versuchen, persönliche Wünsche bei der Diensteinteilung zu berücksichtigen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Seit ich neben meiner Funktion als Bezirkspolizeikommandant auch wieder für das Innenministerium mit Bauprojekten beschäftigt bin, hatte ich aus zeitlichen Gründen fast keine Möglichkeit mehr, mich weiterzubilden. Das fehlt mir auch, weil ich bisher auf diesem Gebiet immer sehr aktiv war. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich hoffe, ab 2008 wieder etwas mehr Zeit für Fortbildungsmaßnahmen zu finden. Aber auch mehr Freizeit ist ein Ziel, das ich anstrebe.

✱ Ferenczy Heinrich Abt Pál Béla Mag. Phil. Dr. theol.

● Zur Person

Funktion: Abt. Tätig bei: Schottenstift., 1010 Wien, Freyung 6. Geboren - Datum, Ort: 30. Jänner 1938, Wien. Eltern: Géza und Stephanie. Schöpferische Akte: Publikationen zur Geschichte des Schottenstifts. Hobbies: Bücher, Fotografie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Entstammend einer Akademikerfamilie, welche in den Wirren des Krieges aus Wien vertrieben wurde, wuchs ich zum Teil in Ungarn und zum Teil in Oberösterreich, wo ich die Volksschule besuchte, zur Zeit des auslaufenden Weltkrieges auf. Erst 1950 konnten wir in unsere beschädigte Wohnung in Wien zurückkommen, und ich konnte meine Schulbildung im Schottengymnasium fortsetzen. Nachdem ich 1957 maturiert hatte, schloß ich das Noviziat an und begann anschließend mit dem Studium der Theologie. 1965 promovierte ich, gleichzeitig wurde ich zum Priester geweiht. Ich schloß meinem Studium noch die Lehramtsfächer Deutsch, Geschichte und Philosophie/Psychologie an und unterrichtete diese ab 1970 am Schottengymnasium, wo ich jahrelang als Direktor tätig war. Im Jahr 1988 wurde ich zum Abt des Schottenstiftes gewählt. Weil mich diese Verpflichtungen stark in Anspruch nahmen, beendete ich 1996 meine Unterrichtstätigkeit, um mich voll meinen neuen Aufgaben als Abt zu widmen. Mein Aufgabengebiet ist sehr vielfältig, der Bogen spannt sich von den rein wirtschaftlichen Angelegenheiten über pastorale, theologische Themen bis hin zur Kommunikation mit anderen Klöstern. Das Kloster erwirtschaftet Einnahmen durch Mieten, Land- und Waldwirtschaft, die in eine gemeinsame Kasse fließen. Das Wichtigste an meiner Aufgabe ist, einer Gemeinschaft vorzustehen und dieser zu dienen. Das Zweckfreie, aber nicht Sinnlose, das wir hier tun, gehört für mich zu den größten Bereicherungen meines Lebens.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Es ist sehr schön, Erfolg zu haben. Für mich steht aber nicht der wirtschaftliche Erfolg im Vordergrund, denn in meinem Tätigkeitsgebiet wird der Erfolg nicht finanziell belohnt. Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Laufe der letzen Jahre konnte ich zahlreiche Verbesserungen initiieren, angefangen von Restaurierungen innen und außen bis hin zu personellen Umstrukturierungen, wobei wir auch Leute aus Reintegrations- oder Resozialisierungsprojekten hier arbeiten lassen. Besonders wichtig war mir die Erneuerung des Gottesdienstes. Es macht mir sehr viel Freude, wenn neue Leute ins Kloster kommen - wir sind nicht überlaufen, aber auch kein sterbendes Kloster. Ich habe mich immer sehr darum bemüht, das klösterliche Leben in den Vordergrund des Bewußtseins zu rücken, weil es wichtig ist, daß die Gemeinschaft zusammenhält. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend für die Wahl zum Abt war, daß ich mich für vieles interessiert habe und in verschiedenen Bereichen tätig war. Sogar für die Wirtschaft habe ich mich immer interessiert, ich war eine Zeitlang Kämmerer. Ich engagierte mich zudem in der Seelsorge. Ich denke, eine recht umgängliche Art und Weise zu haben, neige zwar manchmal dazu, impulsiv zu sein, aber im großen und ganzen versuche ich, mich um Versöhnung zu bemühen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich unterrichtete immer sehr gerne, die Schüler hörten mir gerne zu und ich war gerne in den Klassen. Nur das Prüfen und Benoten war mir unsympathisch am Unterrichten, weil es mir schwer gefallen ist, schlechte Noten zu geben. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es gab verschieden Persönlichkeiten, die mich sowohl menschlich, als auch wissenschaftlich prägten. Eine große Rolle spielte ein Katechet und Kaplan, der ein sehr großer Mann und eine eindrucksvolle Persönlichkeit war. Er prägte mich vor allem durch seine erfrischende und etwas lausbübische Art. Abt Hermann, bei dem ich meine Novizenstunden hatte, war eine spirituelle Persönlichkeit mit großer menschlicher Tiefe und Intensität in seiner Religiosität. Abt Bonifaz, mein unmittelbarer Vorgänger, beeindruckte mich in seiner schlichten, einfachen und herzlichen Art. Zu den überragenden Persönlichkeiten in der Theologie gehört für mich Karl Rahner, dessen Werke ich heute noch gerne lese, weil er eine Theologie großer Weite, die nicht durch strikte Dogmen eingeengt wird, verfolgte. Er prägte das Vatikanische Konzil stark mit. Auch Papst Johannes Paul II war immer wieder sehr eindrucksvoll, vor allem durch seine Begabung, den starren Ostblock aufzubrechen; und sogar die jüngsten Initiativen dieses gesundheitlich schwer gezeichneten Mannes, der sich mit einer Leidenschaft für den Frieden einsetzte, sind sehr beeindruckend. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Die Wahl des geistlichen Weges ist von meiner Familie sehr positiv gesehen worden, obwohl ich einer ökumenischen Familie entstamme. Mein Vater war Protestant und stand meinem Weg etwas distanziert gegenüber, aber er war sehr loyal und hat mir keine Hindernisse in den Weg gelegt. Meine Mutter hat sich immer darüber gefreut. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Mein dringendster Rat wäre der: sei offen für die Fragen der Welt, igle dich nicht ein, und suche Kontakt zu verschiedenen Religionen und auch esoterischen Gemeinschaften der Welt. Dabei ist es wichtig, einen eigenen Standpunkt zu haben und ebenso wesentlich, sich keine zu engen Grenzen zu setzen, denn die Kirche hat keine Grenzen. Mein Wunsch für die Zukunft wäre, daß man sich mehr um die armen Menschen kümmert, es ist ein Skandal, daß heutzutage Menschen verhungern müssen. Von der Politik muß man zwei Dinge verlangen können: der Staat muß dem Menschen Arbeit und Essen geben. Ihr Lebensmotto? „Die Liebe Christi drängt uns." Das hatte ich früher zu meinen Wahlspruch gewählt, heute verfolge ich das Motto: „Seid klug wie die Schlangen und arglos wie die Tauben."

✶ Feuchtmüller Gerhard Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Geschäftsführer, Partner. Tätig bei: Deloitte Consulting GmbH., 1010 Wien, Renngasse 1. Geboren - Datum, Ort: 28. Februar 1952, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Marlis. Kinder: Sebastian (1982) und Benedikt (1986). Eltern: Rupert und Ingeborg. Mitgliedschaften: Rotary Club. Hobbies: Musik, Theater, Tennis, Laufen, Schifahren, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Den Beginn meiner Karriere markiert mein Studium der Technischen Mathematik mit Schwerpunkt Wirtschafts- und Planungsmathematik an der Technischen Universität Wien. Ich erachte es deshalb als sehr wesentlich, da ich aus dieser Zeit eine analytische Denkweise und zielorientiertes Arbeiten mitnahm, wenn auch die inhaltlichen Aspekte meines Studiums später von geringerer Bedeutung waren. Da ich während meines Studiums das Fachgebiet der Betriebswirtschaft für mich entdeckte, absolvierte ich nach meiner Sponsion das postgraduale Studium der Betriebswirtschaftslehre und Operations Research am Institut für Höhere Studien in Wien, das ich 1978 abschloß. Im selben Jahr begann auch meine berufliche Karriere bei der Firma Shell, wo ich bis 1981 tätig war. Ich beschäftigte mich dort u.a. im Bereich Lineare Optimierung mit der Durchführung verschiedener Projekte und war auch für die Planung des Verkaufsgeschehens verantwortlich. 1979 wechselte ich in eine Tochtergesellschaft von Shell nach Salzburg, wo ich ursprünglich für die Abwicklung von Sonderaufgaben vorgesehen war. Im Zuge meiner Tätigkeit im EDV-Bereich des Unternehmens mußte ich jedoch feststellen, daß das Unternehmen am Rande der Insolvenz stand. Nach dem Austausch des gesamten Managements wurde ich in sehr jungen Jahren mit der kaufmännischen Leitung des Unternehmens betraut, was eine wirkliche Herausforderung für mich darstellte und wo ich auch rasch den turn around schaffte. 1982 wechselte ich zur Elin-Union AG, wo ich für den Aufbau der Planung verantwortlich war - d.h. für operative Planung, strategische Planung und Controlling. Während dieser Zeit hatte ich umfassend mit Unternehmensberatern zu tun, was mein ohnehin bereits vorhandenes Interesse für diesen Bereich noch weiter verstärkte. In weiterer Folge begann ich innerhalb von Elin mit dem Aufbau eines Inhouse Consultings und war für die Evaluation und den Aufbau von Kooperationen verantwortlich. Von 1990 bis 1994 folgten vier Jahre als Linienmanager und Geschäftsführer im Bereich der Energieverteilung. 1994 wagte ich dann nach über 17 Jahren Industrieerfahrung in der Mineralöl- und Elektroindustrie endgültig den Schritt in die Unternehmensberatung. Zunächst war ich drei Jahre in dem Beratungsunternehmen Management Fokus als Projektmanager für Strategie und Organisationsberatung im Investitionsgüterbereich verantwortlich. 1997 nahm ich dann das Angebot der Auditor Treuhand GmbH an, den Consultingbereich in diesem Unternehmen aufzubauen. Im Jahre 2002 kam es zum Zusammenschluß von Auditor und Deloitte, wo ich heute als Partner und Geschäftsführer fungiere. Meine Tätigkeitsschwerpunkte umfassen die Bereiche Strategieberatung, Strategisches Controlling, Ablauf- und Aufbauorganisationsberatung, Business Process Redesign, Performance-Measurement und -Management, Supply Chain Management sowie Controlling.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als Erfolg werte ich die Harmonie zwischen beruflichen und privaten Zielen. Die Zufriedenheit und die Kraft, um im Beruf erfolgreich sein zu können, schöpfe ich aus der Familie und meinen Hobbys. Im Beruf erachte ich die nachhaltige Zufriedenheit sowohl der Kunden als auch der Mitarbeiter als wesentliche Kriterien. Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Sinne meiner Definition bin ich erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend waren meine Konsequenz und meine Zielstrebigkeit. Ich setze mir realistische und erreichbare Ziele, die ich konsequent verfolge. Ich bin ein sehr zäher Mensch, der nicht aufgibt. Auch als Marathonläufer sind für mich diese Eigenschaften wesentlich. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Mein Wechsel in die Unternehmensberatung war definitiv eine erfolgreiche Entscheidung. Ich bin in der Lage, mich sehr gut auf andere Menschen einzustellen, und zuzuhören und liebe es, vielfältige Problemstellungen zu lösen. Gemeinsam mit 17 Jahren Erfahrung in der Industrie stellt dies eine sehr gute Kombination dar, da ich meine Empfehlungen auch umzusetzen vermag. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Eine wichtige Person war zunächst Herr Dr. Bichlbauer, mit dem ich von Shell zu Elin wechselte. Vom pragmatischen Zugang her prägten mich Herr Dipl.-Ing. Schneider und Herr Dipl.-Ing. Schönig, den ich als Unternehmensberater und in die Elin holte, und von dem ich sehr viel lernen durfte. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? In Österreich herrscht - für einen vergleichbar kleinen Markt - eine sehr zerklüftete Struktur im Bereich der Unternehmensberatung. Diese Vielfalt stellt oft insofern ein Problem dar, als in unserer Branche mit sehr unterschiedlicher Qualität gearbeitet wird. Auch ist es in unserer Branche oft ein Problem, gute Mitarbeiter zu finden. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir bieten eine breite Produktpalette an, die weit über das Angebot herkömmlicher Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften hinausgeht und bis hin zu Unternehmensberatung und Corporate Finance reicht. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man sollte authentisch bleiben, sich klare Ziele stecken und diese konsequent und mit Freude verfolgen. Ihr Lebensmotto? Herausforderungen suchen und das Leben genießen.

✶ Feytl Gerhard

● Zur Person

Beruf: Drogist. Funktion: Verkaufsdirektor Wien, Prokurist. Tätig bei: Herba Chemosan Apotheker-AG., 1110 Wien, Haidestraße 4. Geboren - Datum, Ort: 13. Februar 1949, Wien. Kinder: Claudia (1976), Barbara (1983) und Christoph (1986). Mitgliedschaften: Lions Club Belvedere (Schatzmeister). Hobbies: Radfahren, Laufen, Bergwandern, Kunst, Kultur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule hatte ich das Glück, bei der Firma Herba eintreten und die Ausbildung zum Beruf des Drogisten absolvieren zu dürfen. Das Unternehmen hält bis dato an Langfristigkeit und Nachhaltigkeit fest, und so kam es, daß ich meinen gesamten Berufsweg in dieser Firma verbrachte. Nachdem ich meinen Präsenzdienst beim

Österreichischen Bundesheer abgeleistet hatte, konzentrierte ich mich auf meine berufliche Entwicklung. Anfangs war ich im Telefonverkauf tätig, danach wechselte ich in den Außendienst, um öffentliche Apotheken zu betreuen. 1993 erhielt ich die Konzession für den Großhandel mit Drogen und Pharmazeutika, 1997 wurde ich zum Verkaufsleiter ernannt, 1999 erhielt ich die Prokura der Herba Chemosan Apotheker-AG und wurde zum Vorsitzenden der Prüfungskommission für den Lehrberuf des Drogisten bestellt. Nebenbei sorgte ich für meine Fortbildung am WIFI Wien und besuchte Kurse und Seminare im Verkauf, Management- und Marketingbereich. Meine soziale Kompetenz nützte ich 20 Jahre lang als Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der berufliche Erfolg ist für mich nur in der Ausgewogenheit mit dem privaten Umfeld erkennbar. Dieser angestrebte Erfolg erfüllt mich, gibt mir Kraft und stärkt mich für neue Aufgaben. Erfolg stärkt meine Selbstmotivation. Sehen Sie sich als erfolgreich? Meine Entwicklung spricht dafür. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich bin gerne mit Menschen zusammen, kommuniziere gerne und kann gut zuhören. Meine Erfolgsfaktoren sind Hartnäckigkeit in der Zielerreichung, Lernbereitschaft und praktische Erfahrungen. Das Apothekengeschäft ist ein sehr persönliches, und ich konnte mir über viele Jahre diese notwendigen Kontakte erarbeiten. Nicht zuletzt fand ich in meinem privaten Umfeld immer verständnisvolle Unterstützung für mein Berufsleben. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Meine Tätigkeit macht mir Freude, und Herausforderungen sind quasi das Salz in der Suppe. Ich stehe Herausforderungen grundsätzlich positiv gegenüber. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Im privaten Bereich prägten mich die vielen gemeinsamen Jahre mit meiner Ex-Frau, die mir stets eine wertvolle Stütze war. Im Unternehmen haben einige Führungspersönlichkeiten meinen beruflichen Lebensweg geprägt, besonders Führungskräfte, die mir Vertrauen schenkten und einen erfolgreichen und sozialen Weg vorlebten. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich freue mich über das in mich gesetzte Vertrauen und die persönliche Wertschätzung. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Wir müssen mit den von der öffentlichen Hand vorgegebenen finanziellen Rahmenbedingungen zurechtkommen und stets mit staatlichen Eingriffen rechnen. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich denke, als menschlicher Typ eingeschätzt zu werden, gesellig, lustig, manchmal kumpelhaft. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Die Fluktuationsrate ist erfreulich niedrig, sodaß wir selten in die Situation kommen, neue Mitarbeiter einzustellen. Bei Bewerbern müssen das Anforderungsprofil und die Chemie passen. Loyalität und Verständnis für die Zusammenhänge des Unternehmens sind uns sehr wichtig. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Herba Chemosan Apotheker-AG ist nicht nur der führende Pharmagroßhandel und -dienstleister, sondern weist auch das höchste Maß an Dynamik auf. Dienstleistungen rund um die Gesundheit bilden den Mittelpunkt unseres täglichen Handelns. Kundenorientierung, Marktgestaltung, Beziehungsmanagement, Kompetenz und Verantwortung sind in unserem Unternehmen keine leeren Begriffe. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Die Firma fördert die Fort- und Weiterbildung aller Mitarbeiter, und diese Leistung des Unternehmens wird als Motivationsfaktor betrachtet und auch gerne genützt - so auch in meinem Fall. Der Zeitaufwand ist unterschiedlich. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Karriere muß man sich erarbeiten. Erfolg krönt die Leistung. Über allem sollte man dabei jedoch die Menschlichkeit nicht vergessen.

✱ Ficala Markus

● Zur Person

Beruf: EDV-Fachmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Just4dance, 1100 Wien, Troststraße 68-70. Mitgliedschaften: Wirtschaftskammer Österreich, Fachverband der Freizeitbetriebe, VTÖ - Verband der Tanzlehrer Österreichs. Hobbies: Tanzen, Schwimmen, Badminton, Schifahren, Tennis. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der Druck & Medienwerk GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß einer dreijährigen Privatschule für Datenverarbeitung in Korneuburg leistete ich zunächst meinen Präsenzdienst ab, bevor ich als Angestellter einer EDV-Firma in Perchtoldsdorf in das Berufsleben eintrat. Dort war ich bis zum Konkurs des Unternehmens sechs Jahre lang tätig. Mittlerweile baue ich auf drei berufliche Schienen: Seit September 2006 führe ich mit Partnern das Unternehmen Druck & Medienwerk GmbH, in welchem ich vor dieser Übernahme angestellt war. Eine zweite Schiene stellt der Tanzsport für mich dar, mit 15 Jahren begann ich zu tanzen, und mittlerweile absolviere ich die Ausbildung zum staatlich geprüften Tanzlehrer. Drittens bin ich Partner des Unternehmens Just4dance, das 2003 von meinem tanzbegeisterten Geschäftspartner Michael Konicek (selbständig als Musicaldarsteller und Werbegrafiker) und mir gegründet wurde. Das Ziel von „Just4dance - Der Tanzabend in Wien & Umgebung!“ ist es, einzigartige und unterhaltsame Tanzabende verbringen zu können, egal ob jung oder alt, zu zweit, alleine oder in der Tanzclique. Diese Veranstaltungen, die sich durch eine persönliche, exklusive Note auszeichnen, finden an fixen Terminen in tollen Locations in und um Wien statt. Just4dance verleiht aber auch persönlichen Events das gewisse Etwas, egal ob es sich um ein privates Fest oder eine Firmenfeier handelt. So organisieren wir Jubiläen (Geburtstagsfeier, Jahrestag) oder Hochzeiten und sind der ideale Rahmen für Betriebsfeiern, Galas, Produktpräsentationen und spezielle Tanzabende für die Mitarbeiter oder Kunden unserer Auftraggeber. Alles ist möglich - von der tanzmusikalischen Begleitung und Moderation eines Events bis hin zur kompletten Durchführung inklusive Organisation von Location, Technik, Dekoration, Rahmenprogramm (Balleröffnung, Musical, Tanzeinlage, Künstlerprogramme) und Catering. Auch oder gerade die (tanz-)thematische Programmgestaltung mit DJs, Tanz, Workshops und Show-Acts ist dabei unsere Stärke. Die Druck & Medienwerk GmbH, deren Geschäftsführung ich innehabe, ist im modernen Digitalprintbereich angesiedelt. Wir beschäftigen uns mit Digitaldruck on demand (Text, Grafik, Design, Personalisierung, Individualisieren, Numerierung, Print on Demand, Content-Management) und bieten automatisierte Druckaufträge über Internet. Beispielsweise erstellen wir für Unternehmen Werbefolder, Gutscheine/Karten, Visitenkarten, Informationsmaterial, PowerPoint-Päsentationen, Prospekte, Broschüren, Kataloge, Bücher, Rechnungen, Mailings, DVD/CD-Hüllen, Etiketten, Plakate, Banner, Broschüren und Schulungsunterlagen. Alle Arbeiten - von der Vorbereitung über Produktion und Endfertigung bis zum Versand - werden in unserem Haus mittels Einsatz moderner Technologie durchgeführt. Digitale Produktionssysteme für den Druck und professionelle Endfertigungsmaschinen gewährleisten eine rasche und qualitativ hochwertige Produktion.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn ich meine Ideen umsetzen kann. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, im Sinne meiner Definition kann ich mich als erfolgreich bezeichnen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ein wesentlicher Faktor ist meine Zielstrebigkeit - wenn ich mir etwas in den Kopf gesetzt habe, dann setze ich alles daran, dieses Ziel auch zu verwirklichen. Auch meine Kreativität spielt eine große Rolle - meine Ideen gehen mir nie aus. Kooperationsfreude und Kommunikationsgeschick sind weitere große Stärken, die mich auszeichnen und in meinem Beruf von großer Bedeutung sind. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Bei Just4dance entscheide ich vieles aus dem Bauch, während mein Geschäftspartner Michael Konicek eher den analytischen Part einnimmt. Insofern ergänzen wir uns sehr gut. Je nach Fragestellung werden Entscheidungen im Team oder alleine getroffen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es gibt natürlich Personen, von denen man sich etwas abschauen kann, wie beispielsweise Frank Stronach, dem Tatkraft und Ideenreichtum halfen, sich ein kleines Imperium aufzubauen. Generell erachte ich es als wichtig, Mut zu Neuem an den Tag zu legen, doch stets authentisch zu bleiben. Auch Glück ist ein nicht zu unterschätzender Erfolgsfaktor. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Man kann als Unternehmer nur so gut sein wie das Umfeld, das man sich schafft. Wir setzen auf Partnerschaften. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich lege großen Wert auf eine selbständige Arbeitsweise, Engagement und eine positive, kreative Arbeitseinstellung. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Stärken des Digitaldrucks im Sinne der „New Economy" sind eine kundenspezifische Produktion, datenbankgestützte "Mass Customization", individuelle Ansprache, rasches Reagieren auf die Marktsituation, Wertsteigerung und bessere Rücklaufquoten sowie Print on demand. Was Just4dance betrifft, so ist unsere größte Stärke ein hoher Exklusivitätsanspruch, den unsere Gäste zu schätzen wissen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Es fällt mir nicht leicht, diese beiden Bereiche strikt zu trennen, da mich berufliche Themen oft auch privat beschäftigen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich rate, stets an sich selbst zu glauben, denn es ist immer mehr möglich, als man sich zutraut. Man sollte seine Ziele am besten notieren, bevor man sich an deren Verwirklichung macht. Wichtig ist, zu handeln, die Ärmel hochzukrempeln. Eine Ausbildung ist zwar eine gute Basis, doch man muß stets weiter an sich arbeiten. Ich selbst war Autodidakt und scheute mich nie davor, Fehler zu machen, um daraus zu lernen. Allerdings ist es wesentlich, einen Fehler kein zweites Mal zu begehen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Weiterhin werden mein Geschäftspartner Michael Konicek und ich auf dem Erfolg von Just4dance aufbauen. Ich kann mir als Tanzlehrer noch viele spannende Projekte vorstellen. Auch die Geschäfte der Druck & Medienwerk GmbH mögen weiterhin florieren. Es wird immer wichtig für mich sein, meine zahlreichen Ideen umzusetzen.

✱ Fiechtl Josef

Zur Person

Funktion: Betriebsleiter. Tätig bei: Skiliftgesellschaft Hochfügen GmbH, 6263 Fügen, Bahnhofstraße 158. Geboren - Datum, Ort: 6. Oktober 1960, Fügenberg. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Jasmin (1988) und Daniel (1993). Mitgliedschaften: Hobby-Fußballclub Fügenberg. Hobbies: EDV, Skifahren, Wandern.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Grundschule absolvierte ich die Lehre zum Elektroinstallateur, leistete danach den Wehrdienst ab und war in der Folge im Außendienst für eine Firma, die Waschmaschinen und Küchengeräte herstellte, tätig. Im Dezember 1981 wechselte ich als Betriebselektriker und Kassenmitarbeiter in die Skiliftgesellschaft Hochfügen. 1992 wurde ich zum Betriebsleiterstellvertreter und 1997 zum Betriebsleiter bestellt. Mittlerweile gibt es zwölf Liftanlagen in diesem Schigebiet, die größeren Bahnen konnte ich übernehmen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg die Bestätigung, auf dem richtigen Weg zu sein. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich sehe mich schon als erfolgreich. Ich bin der Meinung, daß es für den Erfolg wichtig ist, nicht stehenzubleiben, sondern innovativ zu sein. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend war, daß ich von Anfang an bestrebt war, Verantwortung zu übernehmen, sodaß man sich stets auf mich verlassen konnte. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Herausforderungen sind für mich persönlich sehr interessant. Ich bin heute von der Anfangsphase bis zur Bewilligung in die Neugestaltung von Bahnen involviert. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich empfand mich als erfolgreich, als ich von Kunden und der Geschäftsleitung erstmals positives Feedback für meine Tätigkeit erfuhr. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die Entscheidung für die Installationen des Kartensystems und des Zillertal-Netzwerkes für die Seilbahnen, an dem ich beteiligt war, waren erfolgreiche Entscheidungen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Originalität ist besser, denn seine Identität sollte man nicht verfälschen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Einer der Besitzerfamilien unseres Unternehmens, Gottfried Schiestl, prägte mich für meinen Lebensweg besonders. Generell herrscht ein sehr familiäres Klima zwischen den Besitzerfamilien. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die Anerkennung für meine Tätigkeit als Betriebsleiter durch Geschäftsführung, Mitarbeiter und Kunden ist sehr wichtig für mich. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Seit 2003 gibt es ein neues Seilbahngesetz. An den Liftanlagen können kleinere Umbauten nicht mehr so leicht durchgeführt werden, da das Behördenverfahren durch Sicherheitsanalysen- und -berichte sehr gestrafft wurde. Die Behörde arbeitet mittlerweile jedoch daran, für kleinere Umbauten Erleichterungen zu schaffen. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Da die Arbeitsbedingungen in unseren Betrieben sehr persönlich sind und zwei Drittel der Mitarbeiter bereits seit langer Zeit im Dienst stehen, glaube ich, positiv gesehen zu werden. Welche Rolle spielen die

Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Mitarbeiter sind sehr wichtig. Es muß ein Zusammenspiel zwischen den Angestellten bestehen, um erfolgreich arbeiten zu können. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Jeder Mensch braucht Lob und Anerkennung für gute Leistungen, und ich achte darauf, sie meinen Mitarbeitern zukommen zu lassen. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich bemühe mich, eine persönliche Ebene zu meinen Mitarbeitern aufzubauen, was, so glaube ich, auch geschätzt wird. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Meine Familie muß, speziell im Winter, schon etwas zurückstecken. Im Sommer achte ich jedoch darauf, mir mehr Zeit für das Familienleben zu nehmen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Fortbildung ist in meiner Branche ein wichtiges Thema. Es gibt beispielsweise Kurse bei den Seilbahnherstellern und solche für Brandschutz. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Junge Menschen sollen sich nicht auf den Lorbeeren der Vorgängergeneration ausruhen, sondern ihre Kamere selbst in die Hand nehmen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Die Weiterentwicklung des Betriebes ist ein wichtiges Ziel. Ihr Lebensmotto? Auf die Gesundheit achten, positiv denken.

✶ Fieg Günter

● Zur Person

Beruf: Koch. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Steakhouse im Landgasthof Fieg - Günter Fieg., 5330 Fuschl am See, Ellmaustraße 2. Geboren-Datum, Ort: 16. November 1966, Hall in Tirol. Familienstand: Verheiratet mit Maria, geb. Waser. Kinder: Madita (1997) und Matteo (2002). Eltern: Elisabeth und Jakob. Mitgliedschaften: Kameradschaftsbund Fuschl. Hobbies: Schifahren, Wandern, Fitneßstudio.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1982 bis 1985 absolvierte ich meine Kochlehre bei Koller und Koller. Anschließend war ich ein halbes Jahr im Restaurant Mundenhammer in der Stadt Salzburg tätig. Nach meinem Präsenzdienst arbeitete ich von 1986 bis 1987, erstmalig als Alleinkoch, im Café Guglhupf in Salzburg. Danach zog ich der Liebe wegen nach Bad Reichenhall und arbeitete fünf Jahre im Café Reber als Küchenchef. 1991 absolvierte ich meine Konzessionsprüfung, weil ich mit einem Partner ein eigenes Lokal eröffnen wollte. Es ergab sich die Möglichkeit, in der Stadt Salzburg das Restaurant Büro zu übernehmen. Nach 14-monatiger Selbständigkeit stiegen wir leider mit einem Minus aus. Direkt im Anschluß erhielten wir die Möglichkeit dieses Haus hier in Fuschl zu kaufen. Da wir genügend Hintergrundinformationen erhielten und somit wußten, daß es finanzierbar war, tätigten wir den Kauf 1992. Wir begannen sofort mit Umbauarbeiten, was ohne die Unterstützung meiner Frau nie möglich gewesen wäre. Es dauerte zwar einige Jahre, bis das Geschäft aufgebaut war, aber seither läuft es hervorragend.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, zufriedene Gäste zu haben, die Kassa muß stimmen, und ich muß mein Berufsleben mit meiner Familie in Einklang bringen können. Sehen Sie sich als erfolgreich? Da ich zufrieden bin, sehe ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend war sicherlich, daß wir nicht aufgaben. Wir sind unserer Linie immer treu geblieben und setzen auf Qualität. Das wesentlichste war unser Durchhaltevermögen, denn oftmals gibt man einen Schritt, bevor sich der Erfolg einstellt, auf. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Je mehr es zu tun gibt, desto motivierter begegne ich den Herausforderungen. Für mich ist es schwieriger, zu wissen, daß es ein Tag wird, an dem ich nicht viel zu tun habe. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erfuhr Anerkennung in Form von zufriedenen Gästen, aber auch durch Lob von Menschen, die wissen, wovon sie sprechen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Unsere Produkte sind zu hoch besteuert, und das Steuersystem ist zu kompliziert. Ein weiteres Problem ist die schlechte Bezahlung der Angestellten im Gastgewerbe. Diese müssen jedes Wochenende und sogar an Feiertagen arbeiten und erhalten dafür keine Sonn- und Feiertagszuschläge. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Gute Mitarbeiter spielen eine wesentliche Rolle bei meinem Erfolg, denn ohne gutes Team wäre nichts möglich. Mein Leitsatz lautet: die Kette ist so stark wie ihr schwächstes Glied. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Im Küchenbereich entscheide ich mich am liebsten für junge, engagierte Mitarbeiter, die etwas lernen möchten und sich in den Betrieb einbringen wollen. Im Servicebereich ist es mir weniger wichtig, daß die Mitarbeiter perfekt sind, als daß sie ihren Beruf mit Freude ausüben, freundlich sind und das auch dem Gast vermitteln. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich lasse sie sehr selbständig arbeiten, und sie können ihre eigenen Ideen einbringen. Natürlich erhalten sie von meiner Seite auch Lob, wenn etwas gelungen ist. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir haben uns auf Steaks spezialisiert und achten darauf, daß nur qualitativ hochwertige Produkte verarbeitet werden. Ein weiteres Plus ist, daß Gäste von unseren Mitarbeitern sehr freundlich empfangen werden und unser Lokal glücklich verlassen, da das Preis-/Leistungsverhältnis stimmt. Ebenso bieten wir immer wieder einmal exotische Gerichte, angefangen vom Klapperschlangen- bis hin zum Kamelfleisch, an. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Es gibt keine Konkurrenten, nur Mitstreiter. Hier in Fuschl haben wir eigentlich ein sehr gutes Auskommen miteinander. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wenn man eine Idee hat, muß man daran festhalten. Man muß sie verwirklichen und seiner Linie treu bleiben und darf sich dabei nicht zuviel von anderen beeinflussen lassen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ein Ziel wäre, zu einem späteren Zeitpunkt einen zweiten Betrieb in der Stadt Salzburg zu eröffnen.

✶ Fieglmüller Thomas Mag.

● Zur Person

Beruf: Supervisor, Coach, Psychotherapeut. Funktion: Selbständiger. Geboren-Datum, Ort: 22. Oktober 1947, Wien. Schöpferische Akte: Fachbeiträge, unter anderem für den ORF. Hobbies: Musizieren (Geige, Flöte, Klavier, Orgel, Singen), Kultur, Natur, Wandern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrbeauftragter für Kommunikation und Konfliktmanagement.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Koch und Kellner und arbeitete anschließend in meinem Beruf im Hotel Imperial. Danach besuchte ich die Aufbaumittelschule in Horn/Niederösterreich und legte 1970 die Matura ab. Es folgten sechs Jahre Theologiestudium. Im Jahre 1977 wurde ich zum Priester geweiht und arbeitete in der Folge in verschiedenen Pfarren. Danach arbeitete ich

zwölf Jahre in der Gefangenenseelsorge und war zuletzt Vizepräsident der Internationalen Gefangenenhausseelsorge. Neben meiner priesterlichen Tätigkeit studierte ich vier Jahre Psychologie. 1992 löste ich meinen Dienstvertrag mit dem Bund und der Diözese und absolvierte anschließend zwei Jahre die Zusatzausbildung zum Supervisor und Coach. Seit 1994 bin ich in diesen Berufen selbständig tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich erkenne Erfolg, wenn es mir gelingt, einen Mitmenschen zu einem erfüllteren Leben zu führen und es mir selbst bei all dieser Arbeit gut geht. Es ist für mich ein riesiger Erfolg, wenn Menschen autonom werden und ihr Leben in die Hand nehmen. Sehen Sie sich erfolgreich? Das Ergebnis meiner Tätigkeit ist von vielen Faktoren abhängig, ich leiste zum Gelingen quasi eine Hilfestellung. Dies gelingt mir in der Regel ganz gut. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich wollte immer mit Menschen zu tun haben und fühle mich der Dienstleistung und Hilfestellung verpflichtet. Ich bin veränderungs- und lernbereit und gebe meine Erfahrungen gerne weiter. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich begegne Herausforderungen mit einer positiven Gelassenheit. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Erfolgreich entschied ich mit allen Situationen, die ich mit meinem Gewissen vereinbaren konnte. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Selbstverständlich wird man durch sein Umfeld beeinflußt und auch geprägt. Diesbezüglich kann ich aber keine Einzelpersonen nennen. Ich versuchte immer meine Persönlichkeit zu entwickeln und auch anderen dabei zu helfen. Das Leben ist spannend. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich schätze ehrliche Anerkennung und menschliche Wertschätzung. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Aufgrund meines Werdeganges werde ich als vertrauenswürdig, geradlinig und veränderungsbereit gesehen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Ich bringe meine umfassende Lebenserfahrung ein und biete neben der integrativen Gestalttherapie auch Atemtherapie und Familienaufstellungen an. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Fortbildung fließt laufend in meine Tätigkeit ein. Zur Zeit erarbeite ich mit Kollegen aus Deutschland - wie Prof. Dr Konrad Stauss - an einer Psychotherapie, die „transpersonal" genannt wird. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Das Glück ist nicht vom Geld abhängig. Habe Geduld, achte auf Deine Ressourcen und halte Spannungen aus.

✱ Fischer Robert

● Zur Person

Beruf: Bankkaufmann. Funktion: Stadtdirektor Privatkunden. Tätig bei: Raiffeisenlandesbank Niederösterreich-Wien AG, 1070 Wien, Mariahilferstraße 88A. Geboren - Datum, Ort: 21. Juni 1972, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Kinder: Julia. Mitgliedschaften: Rapid Wien. Hobbies: Fußball, Schwimmen, Tennis. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Interne Vortragstätigkeiten.

● Karriere

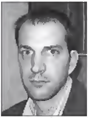
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1992 schaffte ich die Matura an einer Handelsakademie in Wien nach dem dritten Antritt. Unmittelbar danach bewarb ich mich bei der Creditanstalt. Im Bewerbungsgespräch meinte ich zu dem Personalmanager in (zu) ehrlichem Tonfall, daß mir eine Arbeit schon Spaß bereiten müsse, andernfalls würde ich keine großartige Motivation aufbringen. Diese Aussage vereitelte meinen Einstieg bei dieser Bank. Mein zweiter Anlauf, mich zu bewerben, klappte, und so konnte ich 1992 bei der Raiffeisenlandesbank zunächst als Kassier am Schalter und als Buchhaltungskraft zu arbeiten anfangen. 1996 übernahm ich als Stellvertreter die Leitung einer Filiale, anschließend war ich drei Jahre lang Mitglied eines Beratungsteams im Bereich Private Banking. Von 2002 bis 2007 leitete ich eine Bankfiliale im 14. Bezirk. Anfang Juli 2007 übernahm ich die Stadtdirektion Privatkunden der Raiffeisenlandesbank Wien-Niederösterreich. Kennzahlen der Stadtdirektion Privatkunden zur Orientierung: Ein Netz von 12 Filialen, insgesamt sind ca. 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für rund 40 000 Kunden da. Als Stadtdirektor bin ich der direkte Vorgesetzte von 12 Teamleitern. Die Raiffeisenlandesbank legt traditionellerweise hohen Wert auf Kontinuität und Nachhaltigkeit. Als Hochpreisanbieter ist hohe Qualität der Produkte und in der Kundenbetreuung viel mehr als ein Schlagwort. Laufende Aus- und Weiterbildung ist in unserem Haus selbstverständlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg verbinde ich in erster Linie mit Freude und Leidenschaft an meiner Tätigkeit. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin mit meiner persönlichen wie beruflichen Entwicklung sehr zufrieden, daher sehe ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe drei Anläufe genommen, um die Matura zu bestehen, und doch konnte ich im Laufe der Zeit eine große Klarheit gewinnen, die mein Leben und das vieler anderer erleichtert. Ich gehe mit Konsequenz an meine Vorhaben heran und treffe lieber eine falsche als gar keine Entscheidung. Ich bin mir über den Umstand bewußt, daß ich als Führungskraft in dem, was ich tue und unterlasse, immer beobachtet werde. Mein Verhalten prägt und hat Vorbildfunktion, zum Beispiel hinsichtlich des Umgangs mit dem Kunden im Beratungsgespräch. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? In den letzten Jahren war es in, ein Problem nicht als solches zu bezeichnen. Ein Problem ist aber nun einmal ein Problem. Und Probleme sind da, um gelöst zu werden. Mitarbeiter wissen, daß sie bei einem sie belastenden Problem jederzeit mit zwei Lösungsalternativen zu mir kommen können. Wir sprechen Alternativen durch. Ich erachte es aber als wesentlich, daß jener Mitarbeiter, der das Problem hat, es eigenständig lösen kann. Ich stehe ihm als Ansprechpartner zur Verfügung. Je nach Situation und Priorität eines Problems gibt es aber auch Einzelentscheidungen meinerseits. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Wenn etwas gut gelingt, und ich erhalte dafür Lob, ist das zwar ein schönes Gefühl, aber es verflüchtigt sich rasch wieder. Insofern ist Anerkennung für mich relativ. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Teamleiter erhalten von mir Vertrauen zugesprochen, das sie in ihrem Berufsalltag wieder weitergeben können. Unsere Kunden vertrauen uns, gerade das Kreditgeschäft hat ja in hohem Maße mit Vertrauen zu tun. Teamleiter handeln innerhalb einer bestimmten Bandbreite autonom, nach freiem Ermessen. In monatlichen Zielgesprächen erfolgt die Abstimmung mit mir, sehr konzentriert und im Sinne der Klarheit. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Eine strikte Trennung ist meiner Meinung nach menschenunmöglich. Der eine Bereich geht in den anderen über, und eine völlige Trennung ist eigentlich verantwortungslos. Meine Gattin ist ebenso bei Raiffeisen beschäftigt, daher kann sie meinen Einsatz für meinen Beruf gut nachvollziehen. Ich bin sogar dafür, daß man die Verflechtung der Bereiche Familie und Unternehmen stärker berücksichtigt und verbindet. Bei Raiffeisen ist dies jedenfalls Thema. Welchen Rat möchten Sie an die nächste

Generation weitergeben? Die Antwort auf die Frage, welcher Bereich einem am meisten Freude und Spaß bereitet, soll als Wegweiser für eine Berufsentscheidung stehen. Neben der Freude haben ist es auch wichtig, über Mißerfolge und Probleme laut reden zu können, andere an seinem Erleben teilhaben zu lassen. Eltern schieben heute leider sehr viel Verantwortung auf ihre Kinder ab, dabei werden Werte aber vorwiegend im Elternhaus gebildet. Disziplin und Selbstsicherheit lernt man im Idealfall zu Hause, und je früher man Werte entwickelt, desto leichter fällt einem das Leben später. Die Persönlichkeitsentwicklung ist meiner Meinung nach gleich wichtig wie die reine fachliche Ausbildung. Raiffeisen bietet jungen Bewerbern heute Beratercamps an. So lernen junge Menschen in 50 Werktagen die Anforderungen des Berufsbildes sehr gut kennen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? In Bezug auf meine Karriere steckte ich mir keine Ziele. Ich glaube, daß wir Menschen uns unbewußt ohnehin permanent eine Unmenge an Zielen setzen. Da es mir darum geht, mich mit Inhalten zu beschäftigen bei denen ich etwas bewegen kann und gleichzeitig Freude und Genugtuung empfinde, erlaube ich mir keine genaue Definition eines Karrierezieles. Ich nehme Aufgaben an und höre dabei in mich hinein, befrage mich, ob ich an diesen Tätigkeiten Spaß finden kann. Das zählt!

✱ Fischer Roland



● Zur Person

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Möbeltischlerei Roland Fischer., 2443 Leithaprodersdorf, Hauptstraße 46. Geboren - Datum, Ort: 12. Jänner 1978, Eisenstadt. Eltern: Josef und Herta. Hobbies: Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich eine Tischlerlehre in Neudorfl und arbeitete anschließend in verschiedenen Betrieben als Tischlergeselle. Da mir dies persönlich aber zuwenig war, legte ich für meine eigene Weiterbildung sowohl die Meister- als auch die Unternehmerprüfung ab - damals allerdings noch nicht mit dem Hintergedanken, mich selbständig zu machen. Das ergab sich erst 2002 durch Zufall, als der Vorgänger dieses Betriebes in Konkurs ging und ich die Tischlerei den Umständen entsprechend günstig übernehmen konnte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist Erfolg eine Form der Selbstbestätigung. Wenn ich erreiche, was ich mir vornehme, bin ich erfolgreich. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich übernahm mit 24 Jahren einen Betrieb, der inzwischen sieben Mitarbeiter beschäftigt und sich zufriedenstellend entwickelt. Ich denke, das darf man schon als Erfolg bezeichnen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Gerade als selbständiger Unternehmer darf man sich nicht auf die faule Haut legen und glauben, ab jetzt kommt der Erfolg von alleine. Es steckt immer harte Arbeit dahinter. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Es gibt keine unlösbaren Probleme und Aufträge. Alles ist machbar - manchmal mit kleinen Abstrichen, aber machbar. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Onkel Josef Pinter stand mir gerade in der Startphase des Unternehmens, aber auch noch heute mit Rat und Tat zur Seite. Er ist Geschäftsführer einer Firma, die zwar mit dem Tischlereigewerbe nichts zu tun hat, aber seine unternehmerischen Tips sind immer wieder eine wertvolle Hilfe. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? In meinem Betrieb wird größter Wert auf qualitativ hochwertige Arbeit gelegt, daher erwarte ich von einem Mitarbeiter handwerkliches Geschick, berufliche Erfahrung, Genauigkeit und Zuverlässigkeit. Außerdem sollte ein neuer Mitarbeiter in der Lage sein, selbständig zu arbeiten - ich kann und will nicht jeden Handgriff vorgeben. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich war lange genug unselbständig tätig und kenne die Sorgen und Wünsche der Mitarbeiter in einer Tischlerei. Ein positives und angenehmes Arbeitsklima ist mir daher besonders wichtig. Ich führte beispielsweise die Vier-Tage-Woche mit je zehn Stunden ein, sodaß die Mitarbeiter ein langes Wochenende genießen können. Außerdem versuche ich, die Überstunden möglichst gering zu halten. Damit sind alle zufrieden und motiviert bei der Arbeit. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Meine Maxime ist Qualität vor Quantität. Es verläßt kein Stück unsere Werkstatt, das nicht meinen Qualitätskriterien entspricht - und wenn es länger dauert, dauert es eben länger. Ich bin den Kunden gegenüber absolut ehrlich, berate fair und verspreche nicht das Blaue vom Himmel. Ich stehe mit meinem Namen für das Produkt, da kann und will ich mir keinen „Pfusch" erlauben. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Mit den meisten jüngeren Kollegen meiner Generation gibt es keinerlei Probleme - im Gegenteil: bei Engpässen hilft man sich immer wieder gegenseitig aus. Auf der anderen Seite gibt es Tischlereien, die mit ruinösen Dumpingpreisen der gesamten Branche schaden. Da wir auf die Möbeltischlerei spezialisiert sind, ist die Möbelindustrie unsere eigentliche Konkurrenz. Zieht man aber die Qualität als Maßstab heran, ist auch die industrielle Fertigung keine Konkurrenz für uns. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Als selbständiger Unternehmer ist an einen Acht-Stunden-Tag oder an eine Fünf-Tage-Woche nicht zu denken, der Betrieb erfordert schon viel Einsatz. Da ich aber noch keine Familie und keine Kinder habe, ist das für mich kein Problem. Derzeit steht eben die Tischlerei an erster Stelle. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Auch in unserem Beruf gibt es immer wieder Neuerungen, von Beschlägen bis zu Leimen und Lacken. Hier halte ich mich natürlich auf dem laufenden, aber für spezielle Kurse und Seminare bleibt momentan leider zuwenig Zeit. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Auch wir in der Tischlerbranche kämpfen mit dem Problem des fehlenden Nachwuchses. Heutzutage wollen die wenigsten jungen Leute in eine Lehre gehen und sich die Hände schmutzig machen. Wer sich aber für einen Lehrberuf entscheidet, was ich sehr begrüße, sollte bei der Wahl auf sein Herz, auf seine Neigungen und Interessen hören. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Derzeit sind die Firmenräumlichkeiten und die Werkstätte gepachtet. Mein nächstes Ziel ist es, innerhalb der nächsten fünf Jahre ein eigenes Gebäude zu errichten, um komplett unabhängig zu werden. Darauf konzentriere ich mich jetzt, alles weitere wird sich ergeben.

✱ Fleischanderl Franz Ing.

● Zur Person

Beruf: Nachrichtentechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: acoustics consulting ingenieurbüro-fleischanderl., 6134 Vomp, Josef-Heiß-Straße 60. Geboren - Datum, Ort: 2. April 1966, Brixlegg. Familienstand: Verheiratet mit Dagmar. Kinder: Christina (1991) und Elisabeth (1995). Eltern: Edith und Hermann. Mitgliedschaften: Diverse Fachverbände. Hobbies: Astronomie, Musik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Tonmeister am Tiroler Landestheater.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der HTL ging ich 1985 für die Dauer von fünf Jahren für ein Ingenieurpraktikum als Projektleiter für digitale Systemtechnik nach München. Nebenbei studierte ich Gitarre und Tontechnik. 1989 schloß ich mein Tontechnikstudium an einer Privatschule in München ab und kehrte dann nach Österreich zurück. Ich begann bei der Firma Kapsch als Projektmitarbeiter für digitale Telefonanlagen. Seit 1990 bin ich am Tiroler Landestheater als leitenden Tonmeister tätig. Meine Selbständigkeit ergab sich aus diversen Nachfragen. 1997 legte ich die Prüfungen für das Ingenieurbüro ab und machte mich 1998 selbständig. Meine Firma beschäftigt sich hauptsächlich mit der Planung von Elektro-, Bau- und Raumakustik.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit mit der Erreichung meiner Ziele und hängt mit persönlicher Ausgeglichenheit wie auch der realistischen Einschätzung der gesteckten Ziele zusammen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Da ich erreichen konnte, was mir wichtig war, sehe ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich glaube nicht, daß Erfolg mit Zufall zusammenhängt. Mundpropaganda und positiv erledigte Projekte waren ausschlaggebend für meinen Erfolg. Auch positive Resonanzen im Ausland erhöhten die Wertigkeit meiner Tätigkeit. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich bin ein Mensch, der versucht, allzu großer Selbstbestätigung entgegenzuwirken. Ich versuche, bescheiden und bodenständig zu bleiben. Erfolg kann sich schnell in das Gegenteil verwandeln. Aus diesem Grund kann ich keinen Zeitpunkt für meinen Erfolg benennen. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die Entscheidung für die Selbständigkeit war eine erfolgreiche. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Imitation liegt mir persönlich nicht. Ich stehe zu mir und meinen Ideen, deshalb ist Originalität wohl besser. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Im Jahre 1999 trat ein sehr guter Bekannter in die Firma ein. Es wurden viele erfolgreiche Projekte gestartet, unter anderem im Reichstag in Berlin, es wurde auch eine Berliner Zweigstelle eröffnet. 2003 war das Geschäft in Berlin am Ende, wodurch die Firma stark in Mitleidenschaft gezogen wurde. Ein halbes Jahr später erfolgte die Trennung von meinem damaligen Partner. Diese Erfahrung war sicherlich sehr prägend für mich. Es gibt auf der anderen Seite jedoch das positive Beispiel eines guten Bekannten, der mich im Zuge meiner beruflichen Laufbahn in Österreich stets begleitete und dies auch heute noch tut. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich bin ein diplomatischer Mensch und versuche, mich in andere hineinzuversetzen, da es mir ein Anliegen ist, andere zu verstehen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Diverse Simulationsmethoden, mit denen akustische Raummodelle erstellt werden, sind unsere Stärke. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Es gibt nur wenige Unternehmen, die wie das unsere alle Bereiche abdecken. Ich pflege ein kollegiales Verhältnis zu meiner Konkurrenz. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Da sich das Büro in meinem Wohnhaus befindet, ist eine Trennung natürlich schwierig. Auf der anderen Seite kann ich durch die räumliche Nähe öfter für meine Familie da sein. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte das Unternehmen vergrößern und einen Mitarbeiter einstellen. Hierfür gibt es jedoch keine zeitliche Fixierung. Ein weiteres Ziel ist die Betreuung mehrerer Projekte in Tirol.

✶ Flieser-Just Sabine

> „In erster Linie ist Erfolg Glück und Zufriedenheit im privaten Bereich."

Zur Person

Beruf: Gastronomin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Starcke Haus Sabine Flieser-Just, 8010 Graz, Schloßberg 4. Geboren - Datum, Ort: 10. Februar 1969, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Robert Flieser. Kinder: Anna (1989) und Johanna (1993). Eltern: Marianne und Fritz. Ehrungen: „echt steirisch"-Gastronomiebotschafterin des Kulinariums Steiermark, Empfehlung von „Slow Food", kinder- und jugendfreundlicher Betrieb (Stadt Graz). Hobbies: Lesen, Schwimmen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrlingsausbildungsexpertin für Tourismus in der Wirtschaftskammer, Präsidentin des steirischen Sommeliervereins.

Karriere

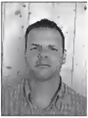
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß des Gymnasiums besuchte ich 1983 für ein Jahr ein Gymnasium in Südafrika. Anschließend absolvierte ich die dreijährige Hotelfachschule in Bad Gleichenberg und legte in der Folge die Konzessionsprüfung ab, um danach im elterlichen Betrieb, dem „Milchmariandl" in Graz, zu arbeiten. Im Anschluß an ein Auslandsjahr in Amerika übernahm ich 1988 den Kirchenwirt in Judendorf-Straßengel und führte diesen bis ins Jahr 1992. Im elterlichen Betrieb arbeitete ich die nächsten Jahre, bis wir 1997 den Zuschlag für das „Starcke Haus" am Schloßberg in Graz erhielten, das wir gemeinsam führten. Seit 2003 führe ich das Lokal alleine. Als neue berufliche Herausforderung übernahm ich im Juli 2007 das Lokal Blounge in der Innenstadt der Stadt Graz im Gebäude der Steiermärkischen Sparkasse, das sehr viele verschiedene Möglichkeiten bietet, Gäste zu bewirten.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? In erster Linie ist Erfolg Glück und Zufriedenheit im privaten Bereich. Ich fühle mich insbesondere dann erfolgreich, wenn ich meine beruflichen Kräfte so einsetzen kann, daß der Betrieb sehr gut funktioniert, und trotzdem genügend Zeit bleibt, die ich mit meiner Familie verbringen kann. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, im Prinzip schon. Erfolgreich bin ich, wenn ich in die grundsätzlichen Arbeiten, die einfach getan werden müssen, keine Zeit investieren muß und zusätzlich wirtschaftlichen Aufschwung erlebe. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mein persönlicher Einsatz und meine Ideen. Ich suche ständig danach, ob es etwas zu verbessern gibt, setze dann bei den Stärken an und versuche die Schwächen auszumerzen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich brauche Herausforderungen und gehe an diese mit großem Elan heran. Meine Euphorie ist fast nicht zu bremsen, trotzdem habe ich gelernt, zuerst zu überlegen, um dann voll durchzustarten. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Im täglichen Geschäft ist es die direkte Anerkennung durch den Gast. Für mich ist es außerdem eine sehr große Bestätigung, daß ich mich bei einer männerdominierten Ausschreibung (für das Lokal Blounge) durchsetzen konnte. Es wurde sehr genau überlegt, wer dieses Lokal führen soll. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Der Fachkräftemangel wird in Zukunft noch viel stärker auf uns zukommen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Mitarbeiter sind die Basis für den Erfolg, sozusagen die Säule im Gastronomiegeschäft. Ich halte ein monatliches Meeting ab, das auch von den

Mitarbeitern geschätzt wird. Hier haben sie die Möglichkeit, bei der Gestaltung und der Ausführung bestimmter Arbeiten mitzuentscheiden. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Entscheidend finde ich die Persönlichkeit und die Einsatzbereitschaft eines Menschen, nechdem die Grundvoraussetzungen, d.h. ordentliches Auftreten und Benehmen, erfüllt sind. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir haben das Glück, an einem außergewöhnlichen Standort zu sein, und versuchen unseren Erfolg mit hochqualitativen Produkten zu steigern. Regionale und saisonale Qualität sind unser Markenzeichen. Unser Gastgarten wurde als schönster der Stadt Graz ausgezeichnet und lädt zum entspannten gastronomischen Erlebnis ein. Wir bieten einen Blick über die Altstadt und die modernen Kulturhauptstadtbauten. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Durch meine Funktion in der Wirtschaftskammer habe ich sehr viel Kontakt zu Betrieben und sehe diese als Mitbewerb. Jeder hat die gleichen Chancen und Risiken, und so muß jeder auf sich selbst und seinen Betrieb achten. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Es ist oft sehr schwierig, die beiden Bereiche zu vereinbaren, aber wir nutzen die gemeinsame Freizeit sehr intensiv. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Der Auf- und Ausbau des neuen Betriebes (Blounge) sowie die gleichzeitige Stabilisierung des bestehenden (Starcke Haus) sind meine beiden größten Ziele in nächster Zeit.

✱ Flörl Peter



● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Elektro Flörl OEG., 6263 Fügen, Kleinboden 61. Geboren - Datum, Ort: 23. April 1971, Schwaz. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Kinder: Nina (1998) und Verena (2003). Mitgliedschaften: Pistenrettung Hochfügen. Hobbies: Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meiner Lehre und der Meisterprüfung war ich zunächst zwei Jahre lang auf selbständiger Basis bei meinem ehemaligen Dienstgeber beschäftigt, ehe im Jahr 2000 die Gründung meiner eigenen Firma erfolgte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Sich seine Zeit selbst einteilen und auch einmal Nein sagen zu können ist für meinen persönlichen Erfolg sehr wichtig. Dies ist, auch bedingt durch die Größe des Betriebes, möglich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wichtig für die Firmengründung waren Kunden, die mich teilweise bereits kannten und mich aus diesem Grunde konsultierten. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich achte stets darauf, wichtige und herausfordernde Entscheidungen gemeinsam mit meinem Team zu treffen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ab dem Zeitpunkt, an dem ich die von mir entworfenen Bautafeln in der Umgebung stehen sah, empfand ich mich als erfolgreich. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? In Zusammenarbeit mit einem Tischler entschieden wir uns, Saunakomplettsteuerungen zu entwerfen. Diese erfreuen sich mittlerweile reger Nachfrage, auch im benachbarten Ausland, wie beispielsweise in Südtirol. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Obwohl die Imitation anfangs eine größere Rolle spielte, ist die Entwicklung der Saunakomplettsteuerung ein Schritt in Richtung Originalität. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? In diesem Punkt gab es eigentlich niemanden. Meine eigenen Vorstellungen waren mir wichtig, um meine Ziele zu erreichen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Generell ist das Fehlen von Facharbeitern ein großes Problem. Junge Menschen nehmen in zunehmendem Maße eine längere Schulausbildung in Anspruch, anstatt den Weg der Lehre zu beschreiten. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich glaube, ich werde als Mensch gesehen, der eine klare Linie verfolgt und weiß, was ihm zusteht. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter sind das Kapital des Unternehmens - mein Erfolg ist sehr eng mit meinen Mitarbeitern verbunden. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Die Chemie zwischen den im Betrieb Beschäftigten muß stimmen - dies ist mir sehr wichtig. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Das Rund-um-die-Uhr-Service ist unsere Stärke. Wir versuchen, unsere Kunden stets so schnell wie möglich zu betreuen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Durch das gute Miteinander können die Wochenenddienste zwischen meinen Mitarbeitern und mir gut aufgeteilt werden. Daher glaube ich, daß das Familienleben nicht zu kurz kommt. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Fortbildung ist für uns sehr wichtig. Wir belegen Kurse und probieren auch selbst viel Neues aus. Wir werden beispielsweise durch einen Bekannten, der sich selbständig machte und auch zertifizieren darf, in dieser Hinsicht gut betreut. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich bin bestrebt, mich beständig weiter zu entwickeln.

✱ Forer Josef Dipl.-Ing.

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter/CEO. Tätig bei: BelTel Mobile GmbH , 1070 Wien, Mariahilfer Straße 120. Geboren - Datum, Ort: 2. November 1956, Mühlwald. Familienstand: Verheiratet. Kinder: Florian (1988). Eltern: Cecilia und Thomas. Schöpferische Akte: Zahlreiche Patente. Ehrungen: 1998 „Erfinder des Jahres" (Siemens). Hobbies: Schnapsbrennerei (Edelbrände, Grappa), Laufen (Marathon), Golf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bereits als Sechzehnjähriger traf ich eine eigene große Entscheidung, indem ich aus dem Internat in Südtirol an eine öffentliche AHS wechselte. Nach der Matura entschied ich mich für das Studium der Nachrichtentechnik in Wien, weil der Abschluß auch in Italien anerkannt wurde, nicht aber umgekehrt. Die Anonymität der Großstadt zog mich an. Ich hatte nie geplant, das Studium in Mindestzeit zu absolvieren, davon halte ich nicht viel. Meine Studienjahre möchte ich nicht missen, sie waren für mich eine wunderschöne Zeit - ich genoß meine Freiheit, das Leben in der Großstadt und meine unterschiedlichen Sommerjobs vom Nachtportier bis hin zur Leitung eines Hotels, über die ich die unternehmerische Komponente entdeckte. Die Fachpraxis lernte ich in den letzten drei Studienjahren als Werkstudent bei Siemens München kennen. Meine Diplomarbeit schrieb ich bei Siemens Österreich, wo ich nach Abschluß meines Studiums 1982 in der

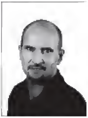
Forschung und Entwicklung tätig war. Relativ rasch wurde ich im Rahmen eines größeren Projektes (Schnurlostelefonie) nach München entsandt. Interessant war die Kooperation mit einem amerikanischen Unternehmen in USA, die zu reger Reisetätigkeit führte und mir eine steile Lernkurve abverlangte, denn ich konnte beispielsweise kaum Englisch. Obwohl ich nach sieben Jahren in der Entwicklungsabteilung sehr gute Perspektiven hatte, erschien mir der Vertrieb attraktiver, weil man dort nicht das letzte Glied in der Kette ist, sondern auf beide Seiten - Produktherstellung und Produktverkauf - mitwirken kann, und ich wechselte über das Produktmanagement in den Vertrieb. Als mein Vorgesetzter 1991 den Job wechselte, übertrug man mir die Vertriebsabteilung, also den gesamten Endgerätevertrieb für Österreich. 1994 übernahm ich den Partnervertrieb für Kommunikationssysteme, 1998 den neuen Bereich Communication Devices, wo ich für Produktmanagement, Vertrieb, Marketing und After Sales Service verantwortlich war. Einen besonderen Gipfelsieg erreichte ich im Jahr 2000, als ich den Umsatz in Österreich gemessen am Vorjahr auf über 2 Milliarden Schilling mehr als verdoppeln konnte. Schon bevor sich in Österreich die Marktsättigung abzeichnete, streckte ich meine Fühler in Richtung Ausland aus. Ab 1994 war ich bereits für gewisse Nachbarländer tätig und im Osten unterwegs. 2000 wurden bei Siemens die Communication Devices dezentralisiert, es entstanden weltweit acht Centers of Competence. Mit viel persönlichem Einsatz schaffte ich es, das Headquarter für Zentral- und Osteuropa in Wien aufzubauen, anfangs mit acht, zum Schluß mit 17 Ländern, von der Schweiz bis nach Griechenland, ein kleines Reich, das in fünf Jahren kontinuierlicher Arbeit entstand - in Summe waren wir immer eine Benchmark-Region. 2005 verkaufte Siemens das Handygeschäft an BenQ in Taiwan, in Wien wurde die BenQ Mobile CEE GmbH gegründet. Im neuen Management wurde ich vorsitzender Geschäftsführer der Gesellschaft. Im Frühjahr 2006 übertrug man mir die Funktion des Vice President for Sales für gesamt Osteuropa, den Mittleren Osten und Afrika mit 43 aktiven Ländern und sieben lokalen Firmen, die wir von Wien aus unterstützten. Ich verantwortete damals mehr als ein Drittel des Weltumsatzes von BenQ Mobile. Im Herbst 2006 wurde die BenQ Mobile GmbH und Co. OHG in München durch den Rückzug der taiwanesischen Investoren insolvent, ein Ausgleich und eine Restrukturierung der GmbH in Wien, die viele Arbeitsplätze kostete, waren die Folge. Für mich war das eine harte Erfahrung, da wir ja positive Ergebnisse lieferten. Ich wollte den Turnaround schaffen, leitete 2007 ein Management Buy Out ein und fand einen amerikanischen Partner. Ich erwarb mit ihm das Unternehmen, und wir brachten es in eine Holding in Bulgarien ein, an der weitere Firmen hängen. Derzeit bin ich der Geschäftsführer von zwei Gesellschaften und Aufsichtsrat der Holding. Ziel ist es, in den nächsten Jahren mit dieser Holding in Zentral- und Osteuropa erfolgreich zu sein.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Ziele zu erreichen und damit meinen Lebensstandard und den meiner Mitarbeiter kontinuierlich zu verbessern. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Augenmerk lag immer auf der kontinuierlichen Verbesserung meines Lebens und der Menschen, die mich begleiten. Ich glaube, Trends eine Spur früher als andere zu erkennen und ich suche stets nach Möglichkeiten der Weiterentwicklung. Wenn ich mich auf einem Gebiet sicher fühle, dann bin ich besonders stark und überzeugend, sonst agiere ich eher zurückhaltend. Mein Engagement, der Spaß an der Tätigkeit und die Art der Vermittlung - ich versuche immer Win-Win-Situationen zu schaffen - sind meine weiteren Erfolgsfaktoren. Durch den Sport, ich laufe regelmäßig (bestes Ergebnis bisher Wachau Marathon in 3 Stunden 33) erwerbe ich mehr Durchhaltevermögen und geistige Fitneß. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich sehe die Veränderung als Chance und gehe mit einem Grundoptimismus an sie heran. Auf eigenen Beinen zu stehen war mir immer wichtig, und ich nutze die Gelegenheiten, die sich mir bieten. Mir macht die Vielfalt Spaß, der Umgang mit unterschiedlichen Mentalitäten, anderen Konzepten und Verhandlungsstrukturen. Bei neuen Dingen schätze ich Elemente, die ich bereits kenne. Das ist vielleicht ein „Vorsichtsdenken", ich bezeichne es als kalkuliertes Risiko. Ich schätze Stabilität, und es schmerzte, langjährige Weggefährten zu kündigen und vieles, was wir aufgebaut hatten, wieder niederzureißen. Doch ein Absturz, so unangenehm er auch ist, hat auch etwas Gutes: man kann wieder was Neues aufbauen und hat damit Wachstum fast garantiert, gerade wenn man am Markt schon sehr stark ist, wird es zunehmend schwierig, weiter zu steigern und zu wachsen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Geprägt hat mich sicher mein Umfeld. Ich wuchs auf einem Südtiroler Bergbauernhof auf 1 600 Meter Höhe auf. Erst als ich 13 Jahre alt war, bekamen wir Strom, für uns eine große Errungenschaft. Mich faszinierte die Technik seit jeher. Den Naturgewalten ausgesetzt und damit leben gelernt zu haben, es ging ja um existentielle Themen, führte zu einem gewissen Urvertrauen, das ich als Vorteil empfinde. Ich habe die innere Überzeugung, daß mir mehr oder weniger nichts passieren kann. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In der Zeit bei Siemens gelang es mir, viele Patente erteilt zu bekommen. Eines wurde als „Essential Patent" eingestuft wurde, das ist gegeben, wenn das Patent Teil eines Standards wird. 1998 wurde ich von Siemens als „Erfinder des Jahres" ausgezeichnet - u.a. mit einem Patent, welches das Konvergenzthema Schnurlostelefonie und Mobilfunk in einem Gerät intelligent verheiratete. Darauf bin ich sehr stolz, denn im Normalfall erhielten diesen Titel eher „ergraute" Techniker, und ich war inzwischen Manager bzw. Vertriebsmann. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** In Wien habe ich eine tolle Mannschaft, dazu einen erfahrenen Partner, der viele wertvolle Kontakte zu asiatischen Unternehmen und Banken mitbringt und mich mit meiner dreiundzwanzigjährigen Erfahrung bei Siemens und meinen Kundenkontakten in Osteuropa gut ergänzt. Es ist uns gelungen, ein kostenoptimiertes, entscheidungsfähiges und flexibles Vertriebsgebilde aufzubauen, mit dem wir den Spielraum am Markt gut nutzen werden. Die Kunden schätzen die schnelle Entscheidung eines kleinen Unternehmens. Individuelle Kundenwünsche können leichter erfüllt werden, das ist unsere Nische. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Durch den intensiven beruflichen Einsatz gab es auch schwierige Phasen in der Partnerschaft, doch lernte ich rechtzeitig dem Privatleben einen hohen Stellenwert einzuräumen und mich freizuspielen. Unter anderem haben meine Frau und ich ein gemeinsames - berufsnahes - Hobby gefunden, das Golfen. Meine Frau ist Ärztin und Psychotherapeutin und steht mir auch beruflich mit Rat und Tat zur Seite. Viel Erholungsraum bietet unser Haus im Grünen, wo ich meinem Hobby, der Schnapsbrennerei, in einem von mir erbautem Nebengebäude nachgehen kann, wenn ich Lust und Zeit habe. Ich führe den gesamten Produktionsprozeß selbst durch, vom Ernten der Früchte bis zum Etikettieren der Flaschen, das ist meine Leidenschaft. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Sucht aktiv die Veränderung und betrachtet sie als Chance. Im Vergleich zur heutigen Generation sehe ich mich bevorzugt, weil ich die Möglichkeit hatte, ganz von Null zu beginnen, ohne Straße und ohne Strom. Mich macht eine Verbesserung immer zufrieden und froh. Es geht nicht um die absolute Verbesserung, sondern um die relative. Von einem Moped auf eine Maschine umzusteigen bedeutet schon einen gewissen Luxus und Wohlbefinden. Auf die relative kontinuierliche Veränderung sollte man also achten, egal ob es in Richtung mehr Komfort geht oder bei der nächsten Generation vielleicht wieder zu mehr Einfachheit führt, denn dies schafft Zufriedenheit. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mit der Holding gibt es ambitionierte Ziele, die ich noch nicht verraten kann, u.a. wollen wir in allen wichtigen Ländern wieder eine lokale Firma aufzubauen. Eine meiner Aufgaben ist es, Vertrieb und Marketing für Consumer-Produkte in Zentral- und Osteuropa aufzubauen. Daneben ergab

sich durch meinen Partner, der in Bulgarien eine Fabrik besitzt, für die ich mitverantwortlich bin, ein weiteres Standbein. Wir arbeiten an der Revitalisierung und an neuen Aufträgen, Zur Zeit bauen wir dort u. a. ein Festnetztelefon mit SIM-Card. Für die Zukunft ist der Standort im neuen EU-Land Bulgarien ein Asset für vertriebliche Aktivitäten.

✱ Forsthuber Günther



● Zur Person

Beruf: Werkzeugmacher. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter, Technischer Leiter. Tätig bei: KFG Vorrichtungstechnologie GmbH., 4552 Ternberg, Merkurstraße 8. Geboren - Datum, Ort: 30. Juli 1968, Wels. Familienstand: Verheiratet mit Sabine. Kinder: Gloria (1992) und Lisa (1993). Eltern: Günther und Sieglinde. Hobbies: Nordic Walking, Wandern, Tanzsport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte ursprünglich eine Lehre zum Kraftfahrzeugmechaniker, ließ mich dann aber zum Dreher und Fräser ausbilden. Nach dem Abschluß eines NC-Kurses beim WIFI wurde ich NC-Techniker. Vor 20 Jahren sah ich nämlich in der Werkzeugmacherbranche mehr Zukunft, zudem ist die Entlohnung für den gleichen Einsatz besser als in der Kraftfahrzeugbranche. Nach sieben Jahren beruflicher Tätigkeit in diesem Bereich legte ich die Meisterprüfungen zum Werkzeugmacher und Schlosser ab, und 1998 machte ich mich selbständig. Im Dezember 2002 gründete ich schließlich gemeinsam mit Herrn Kapeller und Herrn Gölzner das Unternehmen KFG Vorrichtungstechnologie GmbH. Durch die Kombination unseres Know-hows in Beratung, Planung und technischer Umsetzung werden Projekte erstellt und als Gesamtlösung angeboten. Unsere Produktpalette reicht von Bearbeitungsvorrichtungen, Meß- und Prüfvorrichtungen, Prototypen-, Serien- und Einzelteilfertigung über Bemusterung, Sonderwerkzeuge, Rohkörper für Bearbeitungswerkzeuge, Meßprogramme, 3D-Vermessungen bis hin zu Einzel- und Serienmessungen jeder Art.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine eigenen Träume verwirklicht und ein großes Netzwerk geschaffen zu haben. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, im Sinne meiner Definition bin ich erfolgreich. Ich bin auch sehr stolz darauf, Qualitätsarbeit zu liefern. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mein Bestreben lag immer darin, das Vorhandene zu verbessern und Neues zu verwirklichen. Als Facharbeiter in einer großen Firma hatte ich nie die Chance, Grundlegendes zu verändern. Bei den internen Abläufen wurde sehr viel Zeit verschenkt, und die Vorschläge der Arbeiter wurden meist ignoriert. In unserem Unternehmen setzen wir stark auf den kontinuierlichen Verbesserungsprozeß. Seit Juni 2006 ist das Unternehmen zudem nach ISO 9001:2000 und dem Standard VDA 6.1 zertifiziert. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Für mich ist Originalität eindeutig der bessere Weg. Man muß in seinem Bereich einzigartig oder der Beste sein, nur dann läßt sich Erfolg erzielen. Unsere Kunden sind im Umkreis von 150 Kilometern angesiedelt, wir haben aber auch Kunden in Ungarn und in Deutschland (Stuttgart). Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Elternhaus, das Umfeld, in dem ich aufgewachsen bin, hat mich wohl am meisten geprägt. Als Kind arbeitete ich viel bei den Bauern in der Umgebung mit, und da mein Vater Mechaniker war, schraubte ich bereits als kleiner Bub sehr viel herum. Meine Eltern waren nicht wohlhabend, und ich wollte es einmal besser haben. Man braucht viel Kraft und Durchsetzungsvermögen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Es bedeutet für mich Anerkennung, daß meine Kunden meinen Einfallsreichtum und meine Lösungskompetenz schätzen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Ein Problem ist, daß vieles sehr kurzfristig geliefert und manchmal auch über das Wochenende fertiggestellt werden soll. Als Unternehmer darf man dann nicht verlegen sein, für einen besonderen Aufwand auch mehr Geld zu verlangen. Zeitdruck entsteht durch die Versäumnisse des Kunden. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Sie spielen eine sehr große Rolle, weil ich jeden Mitarbeiter und auch das Zusammenspiel brauche. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Für mich zählen Verläßlichkeit, der Werdegang und das Auftreten eines Bewerbers. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Mir ist wichtig, daß jeder Mitarbeiter ein optimales Arbeitsumfeld vorfindet. Menschen brauchen Selbstsicherheit und Vertrauen, um selbständig arbeiten zu können. Ich arbeite sehr eng mit meinen Mitarbeitern zusammen, auch gibt es ständig Schulungen und Weiterbildung. Außerdem werden sie angemessen entlohnt. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich glaube, man sieht mich als etwas zu kollegial, aber ich verlange, daß die Arbeit gemacht wird. Ich möchte nicht, daß meine Mitarbeiter unter Druck, sondern eigenverantwortlich arbeiten. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir zeichnen uns durch die rasche Abwicklung der Aufträge und durch die Qualität unserer Lösungen aus. Wir fertigen Sonderdrehteile für BMW Steyr sowie Prototypen mit Bemusterung. Wir haben den Vorteil, daß wir unsere Sonderwerkzeuge - auch sehr kurzfristig - selbst herstellen können. Weitere Stärken sind unsere Flexibilität und unsere Sonderlösungen. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Wir verkaufen nicht über den Preis, da es unsere Dienstleistungen woanders nicht gibt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche gestaltet sich eher schlecht, da ich im Schnitt rund 70 Stunden in der Woche arbeite. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Viel zuwenig, weil mir keine Zeit dafür bleibt. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich halte es für wesentlich, sich im Leben gewisse Ziele zu setzen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Da momentan ein Drittel der Firma der Bank gehört, ist es ein großes Ziel, diese Schulden abzubauen, um frei entscheiden zu können.

✱ Forstner Helmut KommR. Ing.

● Zur Person

Beruf: Technischer Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Eckelt Glas GmbH., 4400 Steyr, Resthofstraße 18. Geboren - Datum, Ort: 7. November 1955, Amstetten. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Christian (1981) und Georg (1983). Eltern: Alois und Adelheid. Hobbies: Musik (Klarinette spielen bei der Ortsmusik, Saxophon, Geige), Schifahren, Radfahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Ausschußmitglied im Fachverband der Glasindustrie Österreich, Vorsitzender in der Fachvertretung Oberösterreich, Aufsichtsratsmitglied einer slowakischen Gesellschaft im Konzern Saint-Gobain Glass Solutions, Prokurist der Vetrotech Saint-Gobain International AG - Spezialist für Brandschutzglas.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß der HTL für Maschinenbau in Waidhofen an der Ybbs arbeitete ich zunächst als technischer Zeichner in einem Konstruktionsbüro für Fassaden. Da mich diese Tätigkeit weniger interessierte, wechselte ich zu einer kleinen Firma, die sich mit Messestandbau beschäftigte. Dort war ich für alle möglichen Aufgabenbereiche zuständig von Design und Entwicklung über Materialeinkauf, Vertrieb und Verkauf bis hin zu Behördenkontakten und Montagen. Als Assistent des Geschäftsleiters lernte ich nicht nur all das, was man auch bei einem Betriebswirtschaftsstudium lernt, sondern auch, mit anzupacken. Die Firma wuchs von fünf auf 25 Mitarbeiter an. Als ich von der manuellen Arbeit weg wollte, wechselte ich in eine Position als Verkaufsleiter zu einem Maschinenbaubetrieb. Das Unternehmen wuchs von 120 auf 400 Mitarbeiter, da aber der Eigentümer des Unternehmens gleichzeitig auch Geschäftsführer war, hatte ich in diesem Unternehmen die oberste Sprosse der Karriereleiter bereits erreicht. Ich erhielt schließlich die Gelegenheit, die Geschäftsführung bei Eckelt Glas zu übernehmen. Unser Unternehmen ist in der Glasbe- und -verarbeitung tätig, im Fassadenbau und Innenausbau, auch liefern wir Sicherheitsgläser für den konstruktiven Glasbau.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich die Umsetzung meiner persönlichen Ziele. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, generell sehe ich mich als erfolgreich - wenn auch einmal mehr und einmal weniger. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Das Wichtigste ist zunächst, sich Ziele zu setzen, was man in fünf oder zehn Jahren erreicht haben möchte. Diese Ziele müssen mit Konsequenz und Selbstdisziplin verfolgt werden. Wenn man 15 Prozent mehr Einsatz zeigt als der Durchschnitt, bleibt der Erfolg nicht aus. Man muß sich von den anderen abheben. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Früher ging ich spontaner vor, bis ich lernte, daß das spanische „Mañana-Prinzip" (etwas aufschieben, morgen erledigen) seinen Sinn hat. Man muß aber immer als Unternehmer denken und nicht als Unterlasser, und als Führungskraft sitze ich sehr gerne am Lenkrad. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich wurde sehr vom Besitzer der Maschinenbaufirma LISEC geprägt, der eine außergewöhnliche Persönlichkeit ist. Sein Hausverstand, sein Geschäftssinn und sein Führungsstil zeichneten ihn aus. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Aufgrund der starken Internationalisierung finden wir uns in einem extremen Wettbewerb wieder, in dem nur die Allerbesten überleben können. Der Großteil der Firmen dümpelt mit einem Ergebnis um Null herum, und es wäre für die Eigentümer besser, das Geld auf die Bank zu bringen, um wenigstens Zinsgewinne zu bekommen. In der heutigen Zeit ist es beinahe unanständig, Geld zu verdienen. Durch den harten Preiskampf entwickeln sich die Margen und die Produkte nach unten, und es findet in weiterer Folge keine Weiterentwicklung statt. Denn wer nichts verdient, kann auch nichts in Forschung und Entwicklung investieren. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Die Entscheidung für einen neuen Mitarbeiter will wohlüberlegt sein. Ich habe die Erfahrung gemacht, daß der erste Eindruck meistens trügt. Für mich zählen noch alte Werte. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich lege eine ehrliche und offene Führungsweise an den Tag und lege großen Wert auf Kommunikation. Alle Mitarbeiter erhalten Ziele, die ich mit ihnen bespreche, damit sie sich orientieren können. Sie haben mein uneingeschränktes Vertrauen, auch lasse ich nicht Mitarbeiter im internen Wettbewerb gegeneinander arbeiten. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unser Know how im industriellen Bereich und bei den Fertigungsmethoden ist sehr stark. Wir bauen zum Teil unsere Maschinen selbst, und jedes Jahr melden wir einige Patente an. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Im Beruf müssen Spaß und Leistungsbereitschaft vorhanden sein. Man benötigt neben profundem Fachwissen auch eine wirtschaftliche Denkweise.

✶ Fösleitner Manfred Dipl.-Ing.

Zur Person

Beruf: Erdölingenieur. Funktion: General Manager. Tätig bei: Schoeller-Bleckmann Darron Ltd., 629800 Noyabrsk, Industrial Zone, Panel XL, YANAO, Russian Federation. Geboren - Datum, Ort: 15. Juni 1954, Waidhofen an der Ybbs. Familienstand: Verheiratet mit Jana, geb. Gergelova. Kinder: Olivia (1993). Eltern: Helga. Schöpferische Akte: Diplomarbeit zur Kostenanalyse der optimalen Bohrlochhydraulik. Mitgliedschaften: SPE - Society of Petroleum Engineers. Hobbies: Sport.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß der Handelsakademie Steyr im Jahre 1974 leistete ich meinen Präsenzdienst ab. 1975 absolvierte ich zunächst den Jagdkommando-Grundkurs und danach die Ausbildung zum Milizoffizier. Anschließend studierte ich Erdölwesen an der Montan-Universität Leoben und schloß mein Studium 1984 mit der Sponsion ab. Danach war ich zwei Jahre als Service-Ingenieur bei Norton Christensen tätig, einer amerikanischen Erdölservicefirma mit Niederlassung in Celle/Deutschland. Um mein Englisch abzurunden, besuchte ich einen achtwöchigen Kurs an einer Privatschule in Los Angeles und einen Kurs in Business-Englisch in San Francisco. Beide Kurse schloß ich mit hervorragendem Ergebnis ab. 1988/89 war ich für das Salzburger Unternehmen Senoplast Klepsch & Co als Verkaufsleiter für Kunststoff in Holland, Belgien, Skandinavien und Deutschland tätig. 1989 erhielt ich von Eastman Christensen (heute Baker Hughes INTEQ), einer Servicefirma der Erdölbohrindustrie, das Angebot, als Repräsentant für Österreich im Wiener Büro zu arbeiten. Ab 1990 war ich als Area Manager für Zentraleuropa für den Unternehmensaufbau im Osten verantwortlich. Wir führten die ersten Richtbohrungen einer westlichen Firma in der Slowakei und in Tschechien sowie in Ungarn durch und erhielten aufgrund unserer guten Arbeitsleistung dort sämtliche Aufträge für Richt- und Horizontalbohrungen auf dem Erdölsektor. Direkt nach dem Fall des Eisernen Vorhanges war die Tätigkeit in diesen Ländern natürlich eine spannende Angelegenheit. 1996 wurde ich Manager für Zentral- und Osteuropa bei Baker Hughes Solutions, nach einer Fusion im Jahre 1999 wurde jedoch auch ich eingespart und mit einem „Golden Handshake" verabschiedet. 1999 übersiedelte ich mit meiner Familie nach Bruck an der Leitha und versuchte mich als Finanzberater bei AWD. Doch als 2002 das Angebot kam, für zwei Jahre als Projektleiter nach Libyen zu gehen, um dort Techniker auszubilden, nahm ich dieses sofort an. 2004 kehrte ich nach Österreich zurück und war in weiterer Folge bei Attensam als Bereichsleiter für den Bereich Winterbetreuung tätig. Seit Februar 2006 bekleide ich nun die Position des General Managers von Schoeller-Bleckmann Darron Ltd. - einer Tochterfirma der Schoeller-Bleckmann Oilfield Equipment AG - in Noyabrsk, Westsibirien/Rußland. Mein Arbeitsrhythmus ist folgendermaßen, daß ich sechs Wochen in Rußland und drei Wochen zu Hause verbringe.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, alle mir gesteckten Ziele zu erreichen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Derzeit ja. Doch es ist immer ein Auf und Ab, und es gehört auch eine Portion Glück dazu, um erfolgreich zu sein. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Erstens eine gute Strategie, zweitens der Wille, nie aufzugeben, und drittens Glück, sprich sich ergebende Chancen zu nutzen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich begegne allen Herausforderungen positiv und nehme sie an. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Immer dann, wenn ich ein Ziel erreicht habe, empfinde ich Erfolg. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die erfolgreichsten Entscheidungen waren zum einen, meine Frau zu heiraten, und zum anderen, ein Risiko einzugehen, indem ich meinen jetzigen Job annahm, obwohl ich bei Attensam als Bereichsleiter einen interessanten und sicheren Job hatte. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Ich halte Originalität für den besseren Weg, denn „der Schmied ist besser als der Schmiedl". Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ja, ich wurde vor allem von meiner Großmutter geprägt, die eine energische Schütze-Frau war. Auch meine Mutter, die mir das Rüstzeug für das Leben mitgab, ist eine wichtige Persönlichkeit. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Mir wurde im Berufsleben immer wieder Lob und Anerkennung zuteil. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Ich sehe keine ungelösten Probleme, jedes Problem wird analysiert und so schnell als möglich der bestmöglichen Lösung zugeführt. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wichtige - ohne sie geht nichts. Mein Erfolg ist die Summe der Einzelerfolge meiner Mitarbeiter. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? In erster Linie zählt für mich die Einstellung zur Arbeit. Zweitens lege ich großen Wert auf Charakter und Teamfähigkeit, und an dritter Stelle kommen die fachlichen Kenntnisse. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Indem ich gute Arbeitsbedingungen schaffe. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich hoffe, sie sehen mich als fairen Vorgesetzten und als jemanden, der ihre Arbeitsplätze sichert. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Schoeller-Bleckmann ist Weltmarktführer bei antimagnetischen Schwerstangen und aufgrund der exzellenten Qualität der angebotenen Serviceleistungen weltweit anerkannt. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Da unser Unternehmen in mehreren Bereichen Marktführer ist, spielt für uns die Konkurrenz nur eine untergeordnete Rolle. Selbstverständlich benbachte ich sie jedoch aufmerksam. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Um diese beiden Bereiche zu vereinbaren, ist ein starker Kompromiß notwendig. Priorität hat allerdings der Beruf. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich wende pro Tag im Durchschnitt ca. eine halbe Stunde dafür auf. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich rate dazu, größtes Augenmerk auf eine fundierte Ausbildung zu legen, da diese für beruflichen Erfolg unbedingt notwendig ist. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ein berufliches Ziel ist es, bis zur Pension erfolgreich diese Position zu bekleiden und unsere Firma zu einer der ertragreichsten und größten der Schoeller-Bleckmann Gruppe auszubauen. Privat möchte ich weiterhin ein glückliches Familienleben führen und lange fit bleiben. Ihr Lebensmotto? Mens sana in corpore sano - In einem gesunden Körper wohnt ein gesunder Geist.

✶ Fradinger Rainer Mag.

Zur Person

Funktion: Leiter Personalmanagement. Tätig bei: Schenker & Co AG, Zentrale Österreich und Südosteuropa., 1010 Wien, Hoher Markt 12. Geboren - Datum, Ort: 25. Juli 1968, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Daniela Fradinger-Gobec. Schöpferische Akte: Beiträge in der Zeitschrift „Der Soldat". Hobbies: Volkstanz, Single Malt Whiskey-Degustationen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vortragender am bfi und beim Österreichischen Bundesheer (Kommunikationstraining).

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte an der Theresianischen Akademie in Wien und ließ mich, nachdem ich meinen Präsenzdienst geleistet hatte, zum Offizier des Österreichischen Bundesheeres ausbilden. Dann studierte ich, ebenfalls in Wien, Rechtswissenschaften. Unmittelbar danach begann ich bei der Firma Koenig und Bauer AG (KBA) im Jahre 1997 als Leiter der Rechtsabteilung. Bald darauf wurde ich auch stellvertretender Personalleiter und beschäftigte mich überdies mit Bildungscontrolling. Im Jahr 2000 wechselte ich zur Firma Cybertron VetriebsgmbH, wo ich in den Bereichen Controlling, Qualitätsmanagement und Recht tätig war. Da die Entwicklung im Unternehmen nicht meinen Vorstellungen entsprach, wechselte ich noch im selben Jahr in die Wiener Niederlassung der Heidelberger Druckmaschinen AG. Man übertrug mir hier die Verantwortung für Osteuropa in Rechts-, Versicherungs- und Qualitätsmanagementfragen, außerdem auditierte ich 23 Gruppengesellschaften nach der Norm ISO 2000. 2001 wurde ich Geschäftsführer der Gesellschaft Heidelberg Afghanistan mit der Aufgabe, in Afghanistan eine Niederlassung und die Ausbildungswerkstätte für Drucker aufzubauen. 2004 schloß ich das Projekt ab und übergab es an den lokalen Geschäftsführer. Ich sah mich nach einer neuen Herausforderung in einer neuen Branche um und begann 2005 bei der Flaga GmbH als Personalleiter. 2006 wechselte ich zur Firma Schenker & Co AG. Seit 2007 übe ich im Unternehmen als Head of Department Human Resources (HR) eine Konzernfunktion aus und entwickle auch für alle südosteuropäischen Länder die Personalstrategie. Für die Umsetzung stehen mir in den größeren Ländern eigene HR-Manager zur Seite.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich bin dann zufrieden, wenn ich mein Bestes gegeben habe und sehe, daß meine Arbeit Früchte trägt. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Schlüsselfaktoren für den Erfolg sind die Bereitschaft, sich für viele Dinge zu interessieren und neue Herausforderungen anzunehmen. So erlernte ich für meine Tätigkeit in Afghanistan die persische Sprache und nutzte im lokalen Umfeld das strategische Wissen, das ich mir durch meine Offiziersausbildung angeeignet hatte. Man darf im Umgang mit anderen Kulturen nicht ängstlich sein, ich arbeitete in einem Krisengebiet und wußte, worauf ich mich einlasse. Meine Ausbildung an der Theresianischen Akademie bildet den Grundstein meines Erfolgs, ich lernte dort Russisch und spreche außerdem Englisch, Französisch, Italienisch und Persisch. Unter einer effizienten Personalarbeit verstehe ich die Bereitschaft, große Themen anzupacken, die für die ganze Firma wichtig sind, und andererseits die Bereiche Personalstrategie und -entwicklung. Man muß Probleme anpacken und Lösungen und neue Ideen anbieten. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Prinzipiell muß die Aufgabe für mich eine Herausforderung sein, mir Spaß machen und die Möglichkeit bieten, die Themen zu beeinflussen und mitzugestalten. Wichtig ist, die Erwartungen klar zu definieren. Budgets müssen eingehalten werden, doch meiner Meinung nach ist immer Potential vorhanden, Bestehendes zu verbessern, ob durch die Veränderung von Prozessen, Umschichtungen oder die Neuverteilung der Aufgaben. Ich finde es

spannend, vorauszudenken und Alternativszenarien zu entwickeln. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Eine spezielle Person nicht. Eine gute Schule war für mich die Ausbildung zum Offizier beim Bundesheer, ich bin heute noch Milizoffizier. Das Vorausdenken und Vorwegnehmen von Situationen sowie die Notwendigkeit, in kritischen Situationen rasch zu entscheiden, prägten mich sehr. Verantwortung für andere zu übernehmen, aber auch Leistung von anderen zu fordern kommt mir in meiner Position sehr zugute. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Anerkennung bedeutet für mich in erster Linie, von den Menschen zu hören, daß eine Weiterentwicklung stattfindet. 2007 wurden wir mit dem Unternehmenspreis Trigon für Menschlichkeit, Verantwortung und soziales Engagement geehrt. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Das tatsächliche Berufsbild des Spediteurs stimmt nicht mit den Vorstellungen der Bevölkerung überein. In Österreich hat der Beruf ein eher negatives Image - die Menschen glauben, ein Spediteur ist ein LKW-Fahrer, doch das sind die Frächter. Wir planen Transporte und den Ablauf der Transportkette bis hin zur Logistik. Der Job ist anstrengend und verantwortungsvoll. Die Wirtschaftskammern in den einzelnen Bundesländern bemühen sich unterschiedlich stark, das Image zu verbessern. Der Spediteur wird in Zukunft immer wichtiger, da die Produktionsstätten immer weiter entfernt liegen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich pflege eine offene Kommunikation und gebe die Kernziele vor. Die Mitarbeiter über gute Leistungen zu informieren und gemeinsam Erfolge zu feiern, finde ich sehr wichtig. Im Bereich der Unternehmenskultur sind wir sehr aktiv, dazu haben wir in den Niederlassungen Kulturbeauftragte eingesetzt. Neu ist das Projekt „Vision Mission", mit welchem wir ganz gezielt an der Unternehmenskultur arbeiten. Unser Leitsatz, die besten Mitarbeiter in der Branche zu beschäftigen, wird durch die Fortbildungsmöglichkeiten an der Schenker Akademie unterstützt. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Der Konzern ist mit weltweit 60 000 Mitarbeitern ein Global Player am Markt, der extrem viel in die Personalentwicklung investiert. Neben der Planung der entsprechenden Transportkette beschäftigt sich das Unternehmen auch mit der Logistik, wo für Firmen teils die komplette Produktionslogistik erstellt wird. Unser Vorzeigeprojekt ist die Firma Rotax, wo wir das komplette Lager innehaben und den Produktionsprozeß mit den Teilen beliefern. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Da mir die Arbeit großen Spaß macht, ist natürlich mein berufliches Engagement auch sehr hoch. Ich habe im Juli 2007 geheiratet, und meine Frau weiß, daß neben dem Beruf das Militär sehr wichtig für mich ist, damit ist sie einverstanden. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Zusatzqualifikationen zu erwerben ist wesentlich, wenn man erfolgreich bleiben möchte, so bin ich selbst noch Auditor. Den Mitarbeitern bietet die Schenker Akademie, die seit 20 Jahren existiert, eine breite Palette. 2007 wurden nur für interne Schulungen in Österreich 2 330 Manntage mit über • 500 000 Investition geplant, ein wirklich ideales Umfeld für die Personalentwicklung. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Wir haben fünf große Strategieprojekte im Haus, und Personal ist eines davon. Die Personalstrategie ist ein spannendes Feld, wo es neben den erforderlichen administrativen Tätigkeiten darum geht, die Gesamtheit aller Maßnahmen zusammenzuführen, um den optimalen Personaleinsatz zu schaffen. Ihr Lebensmotto? Leban ist Bewegung.

✱ Frais Andrea

● Zur Person

Beruf: Rauchfangkehrermeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Andrea Frais Rauchfangkehrerbetrieb, 8623 Aflenz-Kurort, Erzherzog-Johann-Straße 408. Geboren - Datum, Ort: 16. November 1980, Bruck an der Mur. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Stefan Eder. Eltern: Marianne und Helmut. Hobbies: Wandern (Klettersteige), Reisen, Lesen, Yoga, Schifahren, Radfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meinem Schulabschluß an der Bundeshandelsschule in Bruck an der Mur arbeitete ich vorerst im Telefonverkauf der Firma Tel'n'Sell Telemarketing GmbH in Graz, als Eisverkäuferin im Gasthof-Eissalon Rupert Tödtling in Kapfenberg und als Notariatsangestellte bei Dr. Kurt Rasteiger & Partner, ebenfalls in Kapfenberg. 1999 begann ich meine Lehre zur Rauchfangkehrerin bei meinem Vater Helmut Frais in Aflenz-Kurort, legte 2001 die Lehrabschlußprüfung ab und arbeitete im Anschluß daran zwei Jahre als Rauchfangkehrergesellin im Betrieb meines Vaters. 2003 bestand ich meine Meisterprüfung für dieses Gewerbe und war ein weiteres Jahr im väterlichen Betrieb tätig, den ich 2005 schließlich übernahm. Im selben Jahr absolvierte ich an der Bauakademie Steiermark in Übelbach die Ausbildung zur zertifizierten Sachverständigen für den vorbeugenden und abwehrenden Brandschutz und zur Brandschutzbeauftragten. Des weiteren besuchte ich zahlreiche fachspezifische Seminare, um mein Wissen zu vertiefen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist Erfolg das Resultat der eigenen Leistung. Erfolg ergibt sich mit der Zeit von selbst. Ein Eigenheim zu besitzen gehört für mich ebenso dazu wie persönliche Zufriedenheit, da es nicht der finanzielle Aspekt alleine ist, der Erfolg ausmacht. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich denke doch, daß ich mich als erfolgreich bezeichnen kann. Ich vermochte bisher viele meiner Ziele zu verwirklichen, genieße ein unabhängiges Leben und bin im großen und ganzen mit der momentanen Situation sehr zufrieden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ein zentraler Erfolgsfaktor war sicherlich meine Zielstrebigkeit, die mir immer wieder den Ansporn gab, meine berufliche Laufbahn weiterzuverfolgen. In unserem Beruf ist es immer wieder nötig, verschiedene gesetzliche Vorgaben umzusetzen und zu interpretieren, was zusätzlich eine gewisse Flexibilität voraussetzt. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Frauen werden oftmals unterschätzt, wie ich selbst beispielsweise bei Bauverhandlungen erfahren mußte. Die Tatsache, daß ich mich durchzusetzen vermochte und daß ich ein umfangreiches Fachwissen besitze, führte schließlich zu höherer Akzeptanz. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Es gab keinen bestimmten Zeitpunkt, ab dem ich mich erfolgreich gefühlt hätte - mein Erfolg ist eher das Ergebnis eines Prozesses. Allerdings stellte sich ein Erfolgsgefühl sehr wohl in Situationen ein, bei denen ich zu einer Entscheidungsfindung herangezogen wurde. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Es war eine erfolgreiche Entscheidung, in den väterlichen Betrieb zurückzukehren und diesen in weiterer Folge zu übernehmen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Zunächst wurde ich von meinem Vater geprägt, von dem ich sowohl in fachlicher als auch menschlicher Hinsicht sehr viel lernen konnte, was in weiterer Folge wieder wichtig für die Ausübung meines Berufes war. Ebenso unterstützte mich mein Partner über die Jahre enorm, was mich in meinem Weg bestätigte und immer wieder motivierte, nicht aufzugeben. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erfahre mittlerweile sehr viel Respekt durch meine Umgebung, was für mich die größte Anerkennung darstellt, zumal ich noch sehr jung bin. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Da ein erfolgreicher Betrieb nur mit fachlich

qualifizierten und motivierten Mitarbeitern zu führen ist, sind meine Mitarbeiter äußerst wichtig. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Da die bestehenden Mitarbeiter bereits unter meinem Vater aufgenommen wurden, kam ich bisher noch nicht in die Situation, Mitarbeiter auszuwählen. Allerdings stellen im Fall der Fälle fachliche Qualifikation, regionale Verbundenheit und Kommunikations- sowie Teamfähigkeit wesentliche Einstellungskriterien dar. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich delegiere an meine Mitarbeiter in ihrem Aufgabenbereich viel Verantwortung, was von diesen sehr geschätzt wird. Jedem einzelnen werden bestimmte Gebiete übertragen, was großteils eine selbständige Arbeitsweise ermöglicht, die wiederum einen wesentlichen Motivationsfaktor darstellt. Auch gemeinsame private Aktivitäten oder Feiern tragen das Ihre zu einem guten Betriebsklima bei. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich fand im Laufe der Jahre einen Konsens mit meinem Partner, weshalb sich Beruf und Privatleben mittlerweile recht gut vereinbaren lassen, obwohl dies natürlich einer gewissen Organisation bedarf. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine wichtigsten Ziele sind die Gründung einer Familie und natürlich die weiterhin erfolgreiche Tätigkeit für und in unserem Betrieb.

✱ Franc Peter

● Zur Person

Beruf: Graphik-Designer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Reklame Kontor Peter Franc, 1140 Wien, Waidhausen Straße 13/15. Geboren - Datum, Ort: 14. November 1947, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid. Kinder: Katharina (1982) und Victoria (1987). Ehrungen: Bronzener Hahn 1995. Mitgliedschaften: Wirtschaftskammer. Hobbies: Sport, Fotografie, Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meiner Schulausbildung absolvierte ich eine Lehre in einer photochemiegraphischen Kunstanstalt. Als Chemiegraph war es meine Aufgabe, Druckformen, damals Klischees genannt, für den Buchdruck herzustellen - eine aufwendige, aber interessante Aufgabe. Nach der Gesellenprüfung und der Ableistung des Präsenzdienstes beim Österreichischen Bundesheer arbeitete ich bei einigen sehr renommierten photochemiegraphischen Kunstanstalten, die es in dieser Form schon lange nicht mehr gibt. Ich ergriff die Chance, als Lithograph ausgebildet zu werden, und wechselte zu einem jungen Betrieb, der sich auf die Herstellung von Druckformen für den Offsetdruck spezialisiert hatte. Der Offsetdruck war das Druckverfahren der Zukunft, und die Entscheidung, zum Lithographen umzuschulen, habe ich nie bereut. Die Geschäftsleitung erkannte mein Gespür für Kunden und bot mir an, im Außendienst tätig zu werden - eine Herausforderung, die ich in dieser Firma 13 Jahre mit Erfolg erfüllte. Die Elektronik löste sukzessive die photomechanischen Techniken ab, und es war an der Zeit, zu einem Unternehmen zu wechseln, das auf diese moderne Technik setzte. Die Firma Reprozwölf GmbH erfüllte alle meine Vorstellungen, und ich erhielt die Aufgabe, ergänzend zu meinen Stammkunden einige internationale Kunden zu betreuen. Nach acht Jahren reizte mich eine neue Aufgabe. Die Siemens Österreich AG gründete eine neue Serviceabteilung, die sich mit Konzepten und der Erstellung von BTX Seiten für interne Kommunikation sowie für externe Kunden befaßte. Ich war im Rahmen dieser Abteilung für die Kundenbetreuung sowie für die graphische Gestaltung verantwortlich. BTX war der Vorläufer des Internets. Der Fortschritt bei der Entwicklung dieses neuen Mediums war so erfolgreich, daß die BTX Abteilung geschlossen wurde. Ich arbeitete bei Siemens System und Programmentwicklung noch ein Jahr in der Abteilung für Schulung, Disposition und Organisation und gewann dabei viele neue Erfahrungen. Die Rückkehr zu Reprozwölf war bereits besprochen, und ich konnte ein Aufgabengebiet übernehmen, das wesentlich essentiellere Inhalte in bezug auf meine Karriere versprach. Das graphische Gewerbe war im Umbruch, die teuren elektronischen Insellösungen wurden immer mehr von Desktop Publishing abgelöst - eine revolutionäre Neuerung -, und somit wurde die Technik sehr bald auch für kleinere Betriebe zugänglich. Es war der Zeitpunkt für mich gekommen, den Schritt in die berufliche Selbständigkeit zu wagen. Ich begann mit einem Mitarbeiter, der nunmehr seit zehn Jahren in meiner Firma arbeitet. Derzeit beschäftige ich vier weitere Mitarbeiter und habe für größere Aufträge Partner, die mit mir zusammenarbeiten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die erfolgreiche Leitung des eigenen Unternehmens und eine funktionierende Familie. Die Verantwortung über meine Mitarbeiter, die ich sehr gerne trage. Die Zufriedenheit meiner Kunden und Partner. Den inneren Wunsch nach Unabhängigkeit, der mich schon das ganze Leben begleitete, brauche ich deswegen nicht zurückstellen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich kann mit Sicherheit sagen, daß es Schritt um Schritt mit der Karriere bergauf ging. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zufriedenheit, Wissensdurst und die Kommunikation haben sich als meine zentralen persönlichen Fähigkeiten erwiesen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, ein eigenes Unternehmen zu gründen, war die beste meines Lebens. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich habe Mitarbeiter, die ich als unverzichtbar für den Betrieb erachte, weil sie den Bedarf des Betriebes erkennen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter sind schon lange im Unternehmen und konnten mit der technischen Entwicklung und den umfangreicheren Aufgaben durch Weiterbildung und Einsatz sehr gut Schritt halten. Ich versuche trotzdem, auf die Jugend zu setzen, und biete einsatzfreudigen jungen Mitarbeitern gerne eine Chance. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir bieten den Kunden Gesamtlösungen: Konzept, Gestaltung, Produktphotographie, Druckvorstufe und die Abwicklung der gesamten Druckproduktion. Wir können sehr flexibel auf neue Anforderungen reagieren, und das wird von den Kunden geschätzt. Eine weitere Stärke ist die Erstellung von Drucksorten in mehreren Sprachmutationen speziell für die CEE Regionen. Zu unserem Kundenkreis gehören auch Verlage, die wir bei der Gestaltung und bei der Fertigung der Prepress Produktion unterstützen dürfen. Unser hauseigenes Photoatelier mit modernster Technik, die elektronische Bildretusche sowie unser Digital Proofsystem zählen ebenfalls zu den Stärken des Unternehmens. Meine langjährige Erfahrung und die professionelle Beratung werden von unseren Kunden geschätzt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bin jetzt Unternehmer und Spezialist in der graphischen Branche, und da wird es immer interessante Herausforderungen geben, für die es sich lohnt zu lernen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das Wichtigste sind Ehrlichkeit und Fairneß im Geschäftsleben wie auch im Privatleben. Ich halte auch lebenslange Lernbereitschaft für sehr wichtig, ganz besonders in meinem Beruf. Allerdings birgt die Technologie bei all den Vorzügen auch eine kleine Gefahr. Man konzentriert sich auf Programme und das Internet und pflegt nicht das persönliche Aufeinanderzugehen. Geschäfte, die funktionieren, werden jedoch bestimmt auch in späterer Zukunft nur zum Teil über die digitalen Medien fixiert. **Welche Ziele**

haben Sie sich gesteckt? Ich will etwas mehr Zeit für meine Familie und Hobbies aufwenden können. Ein Wunsch, den ich für mich und meine Familie hätte, wäre, daß sich eine meiner Töchter dazu entschließt, das Unternehmen zu übernehmen. Ich glaube, es gibt sehr viele Potentiale in den verschiedensten Verzweigungen des graphischen Gewerbes.

✱ Frank Wilhelm Mag. Dr.

● Zur Person

Beruf: Statistiker, Wissenschafter. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Frank Wilhelm, Mag. Dr., Gesundheitssystemberatung, Scientific Consultant, 1220 Wien, Aurikelweg 1/2. Geboren - Datum, Ort: 16. Dezember 1964, Wien. Kinder: Michael (1995) und Rebecca (1998). Eltern: Wilhelm und Ida. Schöpferische Akte: Rund 250 wissenschaftliche Arbeiten, Beratungsleistungen sowie Publikationen im Bereich des Gesundheitswesens in Österreich und Deutschland. Mitgliedschaften: Internationale Biometrische Gesellschaft, Gesellschaft für Operations Research, Österreichische Statistische Gesellschaft. Hobbies: Klavier spielen, Schach, vielseitige sportliche Interessen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der ARWIG - Arbeitskreis wissenschaftsbasierter Gesundheitsversorgung GmbH, seit 1995 regelmäßig Vorlesungen an österreichischen Universitäten in den Bereichen wissenschaftliches Arbeiten, Epidemiologie, Gesundheitsmanagement, Qualitätsmanagement, Statistik, evidenzbasierte Medizin, Public Health, Gesundheitsökonomie, Methodenschulungen, Qualitätsmessung, seit 2000 Vortragender an Fachhochschulen in Österreich.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach fünf Jahren AHS wechselte ich an die Handelsakademie und legte 1985 erfolgreich die Matura ab. Danach studierte ich an der Universität Wien Sozial- und Wirtschaftswissenschaften und schloß dieses Studium 1989 mit dem Magisterium ab. Von 1989 bis 1992, also in relativ kurzer Zeit, absolvierte ich das Doktoratsstudium der Statistik mit Auszeichnung. Neben der universitären Ausbildung führte ich ab 1986 Gesundheitsdatenanalysen für das damalige Institut für Gesundheitswesen durch. Ich bin ein eher ungewöhnlicher Statistiker, weil ich die Methodik zwar als sehr wichtig erachte, sie aber etwas breiter eingebettet in das Wissenschaftssystem sehe. So lassen sich statistische Methoden auf viele verschiedene Disziplinen - etwa Soziologie, Medizin oder Psychologie - anwenden. Dieser Ansatz kam bei den Verantwortlichen sehr gut an. Ich spezialisierte mich auf Beratungsleistungen im Bereich des Sozial- und Gesundheitswesens und bin hier seit 1989 auch wissenschaftlich tätig. 1993 absolvierte ich außerdem eine Management- und Projektleiterausbildung. Seit dem Jahr 2000 bin ich als Unternehmensberater und Wissenschaftskonsulent im Gesundheitswesen selbständig, außerdem bin ich Geschäftsführer des Arbeitskreises wissenschaftsbasierter Gesundheitsversorgung. Die ARWIG GmbH ist eine völlig unabhängige Institution, die ohne Förderungen oder Weisungsgebundenheit agieren kann - es gibt keine Interessenskollissionen mit einer Industrie, einem Ministerium oder einem Sozialversicherer.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich das, was ich mir im Leben vornehme, mit den Ressourcen, die ich schaffe, erfüllen kann, sehe ich das als Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich darf die Wirklichkeit ein wenig mit beeinflussen und gestalten, gleichzeitig bekomme ich auch noch Geld dafür. Das ist eine tolle Situation und ein schönes Erfolgsgefühl. Natürlich steckt harte Arbeit dahinter, Erfolg kommt nicht von selbst. Ich habe sehr viele Methoden in Österreich entwickelt, die heute quasi als Standard zum Einsatz kommen - das macht mich stolz. Planungsarbeiten werden heutzutage automatisch mit 20-Jahres-Prognosen versehen, ich entwickelte solche Dinge gegen großen Widerstand bereits Ende der achtziger Jahre. Man nannte mich einen „methodenverliebten Phantasten", inzwischen sind solche Prognosen vernünftige Grundlage für Entscheidungen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein ehrlicher, offener Mensch und stehe geradlinig zu Sachfragen. Durch Meinungen von außen lasse ich mich nicht so leicht beeinflussen. Werde ich in Konfliktsituationen als Vermittler hinzugezogen, wissen beide Parteien, daß ich bemüht bin, eine neutrale, sachliche Antwort zu finden. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Der Weg in die vollkommene Selbständigkeit und damit in die Weisungsungebundenheit im Jahr 2000 war eine wichtige und erfolgreiche Entscheidung. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Professor Bruckmann, den ich näher kennenlernen durfte, beeinflußte mich insofern, als ich durch ihn erkannte, daß das Gebiet der Statistik - am Beispiel von Wahlhochrechnungen - sehr spannend sein kann. Deswegen wechselte ich von der Volkswirtschaftslehre zur Statistik und Methodenlehre. Ebenfalls eine wichtige Persönlichkeit im Rahmen meiner Ausbildung war Prof. Leopold Schmetterer an der Universität Wien, der, obwohl fast blind, zu den besten Mathematikern der Welt zählte. Er war sowohl fachlich als auch menschlich ein Vorbild. Auch die ausgezeichneten Kontakte zur Beamtenschaft des Bundesministeriums für Gesundheit beziehungsweise zu einigen Ministern möchte ich an dieser Stelle erwähnen. Hier ist die Zusammenarbeit durch gegenseitige Wertschätzung geprägt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wenn ich als Experte zu verschiedenen Veranstaltungen und Gesprächen eingeladen werde, verspüre ich schon Anerkennung seitens der Teilnehmer und Kollegen. Meine Meinung und mein Fachwissen haben Gewicht. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es gibt durchaus Mitbewerber am Markt, aber jeder hat seine eigenen Schwerpunkte. Ich sehe sie nicht als feindliche Konkurrenz, wir kooperieren sogar in bestimmten Projekten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das funktioniert sehr gut, auch wenn ich abends manchmal die eine oder andere Veranstaltung besuche. Meine Kinder finden meine Tätigkeit ebenfalls sehr interessant und genießen es, daß ich mit wichtigen Persönlichkeiten in Kontakt bin. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Vermittlung dessen, was die Disziplin Statistik kann, ist sehr wesentlich. Statistik beinhaltet weit mehr als trockene Theorie und mathematische Formeln. Sie ist eine Disziplin, die wissenschaftliches Denken präzisiert und von Fehlschlüssen abhalten kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Privat ist es mir wichtig, mir ein Lebensumfeld zu schaffen, in dem sich meine Kinder und ich wohlfühlen. Beruflich ist es mein Ziel, weiterhin an der Entwicklung und Verbesserung unseres Gesundheitssystems mitwirken zu können. **Ihr Lebensmotto?** Ich bin von der Idee getragen, daß man Ehrlichkeit, Vertrauen, berufliche Anstrengung und Familie durchaus vereinbaren kann, ohne einen Knopf im Kopf zu bekommen.

✱ Frank-Favre Manuelle

● Zur Person

Beruf: Unternehmerin. Funktion: General Managerin. Tätig bei: Coty Prestige Austria Handelsges.m.b.H., 1120 Wien, Wienerbergstraße 41, Euro Plaza, Gebäude E. Kinder: Caroline (1991) und Sophie (1995). Eltern: Guy und Germaine. Hobbies: Klavier, Reisen, Kultur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Für mich war jede meiner beruflichen Stationen wichtig - was sich auch darin zeigt, daß ich in jedem Unternehmen lange Zeit verbrachte. Den Beginn meiner Karriere markiert mein Studienabschluß, den ich in meinem Geburtsland Frankreich absolvierte. Er war die Voraussetzung dafür, in großen Unternehmen Fuß fassen zu können. Meine berufliche Laufbahn begann 1985, mit einem Praktikum bei der Firma Schwarzkopf in Innsbruck. Anschließend trat ich bei Johnson & Johnson in Hallein ein, wo ich von 1986 bis 1993 tätig war. Ich begann in diesem Unternehmen im Marketingbereich. Betonen möchte ich, daß ich ausgezeichnete Vorgesetzte hatte, die mich forderten, aber auch forderten, und mir so ermöglichten, mich kontinuierlich weiterzubilden. So durchlief ich eine klassische Karriere von der Junior Produktmanagerin über die Produktmanagerin hin zur Group Produktmanagerin. Als ich nach der Geburt meiner ersten Tochter wieder in das Unternehmen zurückkehrte, war es mein Wunsch, vom Marketing in den Vertrieb zu wechseln, was mir die Firma auch ermöglichte. Ich erkannte jedoch rasch, daß mein Herz auch sehr am Marketing hing. So wechselte ich im Jahre 1993 zu L'ORÉAL, wo ich Leiterin eines Profit-Centers wurde und somit für beide Bereiche verantwortlich zeichnete, Marketing und Vertrieb. Auch hier konnte ich zahlreiche wichtige Erfahrungen sammeln, wenn auch einige Unterschiede zwischen den beiden Unternehmen herrschten. Johnson & Johnson ist - wenn man das so sagen darf - ein typisch amerikanischer Konzern, und bei L'OREAL stand die Kreativität im Vordergrund. Hier erwarb ich professionelle Marketingkenntnisse, und hier entstand auch der Wunsch, eine Geschäftsführerposition zu bekleiden. Mein damaliger Chef ließ mich vieles ausprobieren, wovon ich sehr profitierte. In den letzten vier Jahren war ich Marketingdirektorin für die Division Produits de Luxe. Im Jahre 2005 wechselte ich dann zur Coty Prestige Austria Handelsges.m.b.H. (ehemalige Lancaster Group), wo ich die Geschäftsleitung innehabe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Freude an meiner Arbeit zu haben und die Entwicklung der Mitarbeiter positiv zu begleiten. Mein Beruf ist zugleich auch mein Hobby. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, da ich mit dem, was ich erreicht habe, zufrieden bin, mir meine Arbeit Spaß macht und ich immer noch viel lerne. Das ist für mich ausschlaggebend. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Neben meinem eigenen Willen, meiner Eigeninitiative und Selbstmotivation war sehr wohl auch die Wahl der richtigen Arbeitgeber entscheidend. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Nein, ich denke sogar, daß es manchmal von Vorteil ist, eine Frau zu sein, da man sich in der Männerwelt entsprechend einbringen kann. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich fühlte mich von Beginn an erfolgreich, weil ich wußte, daß ich das Richtige tue. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war die richtige Entscheidung, trotz der sicheren Position bei L'ORÉAL dieses Unternehmen zu verlassen und zur Coty Prestige Austria Handelsges.m.b.H. zu wechseln. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Am meisten geprägt wurde ich von Dr. Christian Mautner Markhof, meinem langjährigen Vorgesetzten. Einerseits verlangte er sehr viel von seinen Mitarbeitern, andererseits konnte ich von ihm aber auch am meisten lernen und profitieren. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt keine Probleme, denen man sich nicht stellen kann. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich hoffe, daß ich mein Umfeld angemessen fördere, dabei eine Vorbildfunktion einnehme und den entsprechenden Respekt erwecke. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter spielen eine ganz entscheidende, wenn nicht die wichtigste Rolle überhaupt, weil der gesamte Erfolg mit ihrer Leistung steht und fällt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wichtig für mich sind das Potential und die Persönlichkeit, bei strategischen Positionen kommt noch die bereits erwähnte Eigeninitiative, die Proaktivität dazu. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mit der ihnen zugeteilten Aufgabe. Meines Erachtens muß sich in Wirklichkeit jeder selbst motivieren, ich kann nur das entsprechende Umfeld bereitstellen und Feedback geben. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unsere zentrale Stärke ist unsere Kundenorientierung, weitere wichtige Punkte sind Flexibilität und die Motivation der Mitarbeiter. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mit einer guten Organisation lassen sich diese beiden Bereiche sehr gut vereinbaren - man sagt ja auch, daß dies eine Frauenstärke sei! Bis jetzt klappt es auf jeden Fall wunderbar, auch wenn es nach der Scheidung nicht immer ganz leicht war. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate jungen Menschen, sich Ziele zu setzen, Leistungsbereitschaft an den Tag zu legen, den dafür nötigen Ehrgeiz mitzubringen und eigene Initiativen zu setzen. **Ihr Lebensmotto?** Spaß haben, nicht verbissen sein und trotz allem auch locker bleiben - mich aber auch jeden Tag fragen, was ich heute Gutes für das Unternehmen gemacht habe.

✱ Franke Anja

„Die Basis meines Erfolges ist meine solide Ausbildung und mehrfache Qualifizierung."

● Zur Person

Beruf: Geprüfte Bilanzbuchhalterin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: CMC Metallbearbeitungscenter GmbH., 09387 Jahnsdorf/Erzgebirge, Wilhermsdorfer Straße 22. Geboren - Datum, Ort: 18. Juni 1966, Stade. Familienstand: Verheiratet mit Joachim. Kinder: Marvin (2001). Eltern: Siegried und Gisela. Hobbies: Joggen, Popmusik, Literatur, Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Realschulabschluß 1982 besuchte ich ein Jahr das Wirtschaftsgymnasium in Stade und absolvierte anschließend bis 1985 die Ausbildung zur Bürokauffrau im elterlichen Unternehmen, einem Heizungs- und Sanitärbetrieb. Seitdem qualifiziere ich mich fortwährend weiter, absolvierte die Ausbildung zur Fremdsprachenkorrespondentin, erhielt 1997 den Ausbilderschein und legte 2001 vor der Industrie- und Handelskammer die Prüfung zur Bilanzbuchhalterin ab. Insgesamt 15 Jahre war ich als Assistentin der

Geschäftsleitung eines mittelständischen Unternehmens tätig, bevor ich eine eigene Firma gründete. Diese erwarb ich aus einer Insolvenzmasse und gründete sie 2002 als CMC Metallbearbeitungscenter GmbH neu. Seit 2006 ist die Firma am Standort Jahnsdorf ansässig.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Basis meines Erfolges ist meine solide Ausbildung und mehrfache Qualifizierung. Für mich persönlich ist Erfolg sehr wichtig, und zwar sowohl geschäftlich als auch privat. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Mein beruflicher Alltag ist ein ständiges Auf und Ab. Die nötige Kraft, ihn zu bewältigen, schöpfe ich aus meiner Familie, aber auch aus meiner Tätigkeit. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Ja, diesen Eindruck habe ich schon. Ein signifikantes Beispiel sind die Banken. Sie stehen den Finanzierungswünschen einer Frau sehr kritisch gegenüber. Wäre ich ein Mann, hätte ich es sicherlich leichter gehabt. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Eine sehr wichtige und erfolgreiche Entscheidung bestand darin, den Standort zu wechseln. Die alten Hallen boten nur ungünstige Arbeitsbedingungen. Daß ich den Mut hatte, zu investieren, hat sich gelohnt, nicht zuletzt, weil ich die Mitarbeiterzahl von 25 auf 32 erhöhen konnte. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Man braucht beides, um erfolgreich zu sein. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mich prägten meine Eltern und das elterliche Unternehmen, in dem ich lernte und erste berufliche Erfahrungen sammelte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die größte Anerkennung erhielt ich während meiner 15jährigen Tätigkeit als Assistentin der Geschäftsleitung. Man wußte genau, was man an mir hatte. Für den Unternehmer war ich wie eine Tochter. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Ich vermisse die gegenseitige Hilfe der ortsansässigen Unternehmen untereinander, insbesondere dann, wenn in kritischen Situationen Arbeitsplätze in Gefahr sind. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter spielen eine ganz wichtige Rolle. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich motiviere durch ein ausgewogenes Verhältnis von Autorität und Anerkennung sowie eine offene Arbeitsatmosphäre. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Stärken sind die Großteilproduktion, die nicht viele Unternehmen realisieren können, und das Know-how der Mitarbeiter. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Der Preiskampf wird hauptsächlich von großen Konzernen, nicht von kleineren Unternehmen der Region bestimmt. Unsere Kunden wissen jedoch, daß eine bestimmte Qualität auch ihren Preis hat. Insofern haben wir keine Probleme mit der Konkurrenz. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich trenne Beruf und Familie konsequent. Das erfordert schon die große räumliche Entfernung von Arbeits- und Wohnort. Die gemeinsame Zeit mit der Familie verbringe ich sehr intensiv. Trotzdem bin ich natürlich für die Firma jederzeit erreichbar. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Fortbildung ist wichtig für mich und das Unternehmen. Soweit es sich zeitlich vereinbaren läßt, nehme ich alle Möglichkeiten wahr, insbesondere im kaufmännischen Bereich. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ein junger Mensch sollte sich bewußt sein, daß er beizeiten etwas tun muß, um erfolgreich zu werden. Man muß gezielt auf sein Ziel hinarbeiten und konsequent sein. Auf Erreichtem darf man sich nicht ausruhen, dafür ist unsere Zeit zu schnellebig. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte das Unternehmen erweitern, mehr Arbeitsplätze schaffen und andere Sparten erfolgreich erschließen - wie zum Beispiel den Bereich Windkraftanlagen oder andere alternative Energieerzeugungsarten.

✶ Franz Alexander

● Zur Person

Beruf: Friseurmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Friseur Ilona & Family Alexander Franz, 2201 Gerasdorf, Leopoldauer Straße 10. Geboren - Datum, Ort: 12. März 1968, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Marion. Kinder: Kevin (1991) und Melina (1993). Eltern: Otto und Stefanie. Ehrungen: Partnerhandwerker Krone Hitradio (2006). Hobbies: Schifahren, Gitarre spielen, Laufen (Marathon). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seit 1990 freier Mitarbeiter der Firma Schwarzkopf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte im väterlichen Betrieb eine Friseurlehre, die ich 1987 erfolgreich abschloß. Bald darauf wurde ich Trainer und Ausbildungsleiter bei der bekannten und renommierten Gruppa L'Ultima, und war in dieser Funktion etwa ein Jahr lang tätig. Seit 1990 bin ich außerdem freier Mitarbeiter der Firma Schwarzkopf, wo ich in puncto Technik und Produktwissen eine doch viel intensivere Ausbildung als die meisten anderen Kollegen genoß. Natürlich legte ich auch die Meisterprüfung ab und war bis zum Ende 1999 im Friseursalon meines Vaters tätig. Bereits 1998 hatte ich begonnen, gemeinsam mit meiner Frau ein Haus zu bauen, mit dem Ziel, uns dort niederzulassen und einen eigenen Salon zu eröffnen. Das Jahr 2000 verbrachte ich hauptsächlich auf der Baustelle, und im Dezember eröffneten wir schließlich das Geschäft in Gerasdorf, dem Heimatort meiner Gattin, die ebenfalls aus der Friseurbranche kommt. Ich gründete den Betrieb gemeinsam mit ihr, obwohl ich zu Beginn skeptisch war, weil ich am Beispiel meiner Eltern gesehen hatte, daß es durch die Verbindung von Beruf und Privat durchaus zu Problemen kommen kann. Meine Befürchtungen haben sich aber nicht bewahrheitet - die Zusammenarbeit mit meiner Frau funktioniert perfekt. Als wir uns selbständig machten, waren unsere Kinder bereits im Schulalter, was natürlich auch einiges erleichterte. Außerdem empfinde ich es als Vorteil, schwierige berufliche Entscheidungen gemeinsam mit dem Partner treffen zu können. Der Name unseres Salons geht übrigens auf meine Schwiegermutter Ilona zurück.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, wirtschaftlich gut dazustehen - wobei Geld aber nur ein Mittel zum Zweck ist. Auch der Erhalt eines Geschäftes kostet schließlich Geld. Ein wesentlicher Bestandteil des Erfolges sind zufriedene Kunden. Es gibt wenige Berufe, wo man so intensiven Kontakt zu den Kunden hat und unmittelbares Feedback bekommt. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, wir waren mit unserem Salon Ilona & Family von Start weg erfolgreich und konnten den Umsatz von Jahr zu Jahr weiter steigern. Ich bin mit Herz und Seele Friseur, lasse aber nicht mein ganzes Leben durch den Beruf bestimmen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Freude am Beruf in Verbindung mit Einsatzbereitschaft ist sicherlich ein wichtiges Erfolgskriterium. Ich hatte schon in relativ jungen Jahren die Möglichkeit, auf der Bühne zu stehen und anderen Friseuren etwas zu zeigen, was mir großen Spaß machte. Das vermittelte mir schon damals ein gewisses Erfolgsgefühl, das mich weiter motivierte. Mein Bruder, der den väterlichen Friseurbetrieb übernommen hat, und ich sind mittlerweile die fünfte Generation der Friseurfamilie Franz. Ich

wollte - im Gegensatz zu meinem Bruder - bis zu meinem 16. Lebensjahr gar nicht Friseur werden. Erst dann schlugen die Gene durch, und ich entdeckte die Liebe zu diesem Beruf. Auch daß ich bereits 1990 meine Frau kennenlernte, war eine glückliche Fügung. Wir wollten gemeinsam etwas erreichen und haben es mit Fleiß und viel Einsatz auch geschafft. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unsere Branche kämpft ein wenig mit Nachwuchsproblemen. Das liegt aber nicht an den Betrieben, denn fast alle erfolgreichen Friseure bilden Lehrlinge aus, sondern vielmehr an den jungen Leuten selbst. Wir brauchen kommunikative Menschen, die Freude am Umgang mit Kunden haben - und hier hapert es etwas. Viele Jugendliche trauen sich ja nicht einmal beim Vorstellungsgespräch mit mir zu reden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Auf der einen Seite sind die Mitarbeiter für einen Unternehmer der größte Kostenfaktor, andererseits trägt ein gutes Team wesentlich zum Erfolg bei, speziell in einem Dienstleistungsgewerbe. Es ist aber nicht einfach, ein verläßliches Stammteam aufzubauen, da viele junge Kollegen nach einiger Zeit neue Herausforderungen suchen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Man motiviert sich hauptsächlich an der Zufriedenheit der Kunden - das gilt für mich ebenso wie für die Mitarbeiter. Wenn sich Mitarbeiter am Seminar- und Showbereich interessiert zeigen, ermöglichen wir das gerne. Bei unserem Firmennamen liegt die Betonung auf „Family", wobei wir auch unser Team, natürlich mit einem gewissen Respektabstand, als Familie sehen. Jeder ausgebildete Friseur ist in unserem Salon selbst für seine Kunden verantwortlich. Dieser Freiraum ist notwendig, da mischen wir uns nicht ein. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Ich denke, der Zusatz „Family" in unserem Namen drückt gleichzeitig unsere größte Stärke aus. Kunden, die zu uns in den Salon kommen, sollen sich hier wie in einer Familie willkommen und wohl fühlen. Außerdem bieten wir unsere Leistungen für die ganze Familie an, vom Kleinkind bis zur Großmutter. Wir sind familienfreundlich ausgestattet und verfügen über eine große Spiel- und Kinderecke. Im fachlichen Bereich umfaßt das Angebot eine große Bandbreite, wobei wir besonders auf Strähnchen spezialisiert sind. Diese Technik hat mein Vater seinerzeit mit einem Kollegen bei Bundy & Bundy entwickelt. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Für mich gibt es keine Konkurrenz oder Mitbewerber, sondern nur Kollegen und Freunde in der Branche. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich kann jungen Menschen, die Friseur lernen möchten, nur sagen: Ihr müßt den intensiven Kontakt zu den Kunden wirklich wollen, sonst werdet ihr nicht glücklich. Wer diesen Beruf nur erlernen will, um Geld zu verdienen, ist fehl am Platz. Es ist ein sensibler Beruf, denn von wem läßt man sich schon auf den Kopf greifen? Von der Familie, vom Partner, von den eigenen Kindern, vom Arzt, von der Kosmetikerin und vom Friseur. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir wollen den Salon weiterhin gemütlich, entspannt und doch erfolgreich weiterführen. Das Hauptziel ist es aber, den Kindern eine gute Ausbildung zu ermöglichen und ihnen damit die Chance zu geben, eines Tages selbst erfolgreich zu werden. **Ihr Lebensmotto?** Geld ist nicht alles. Wenn dir der Beruf Spaß macht, kommt der finanzielle Erfolg von alleine.

✶ Fraunschiel Andrea

● Zur Person

Funktion: Bürgermeisterin. Tätig bei: Stadtgemeinde Eisenstadt, 7000 Eisenstadt, Hauptstraße 35. Geboren - Datum, Ort: 8. Mai 1955. Familienstand: Verheiratet mit Ernst. Eltern: Anna und Richard. Hobbies: Freunde treffen, Lesen, Schnorcheln.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura begann ich das Studium Englisch und Geschichte an der Universität Wien, das ich allerdings nicht abschloß. Bereits in dieser Zeit begann ich in der Erwachsenenbildung zu arbeiten, kehrte schließlich nach zehn Jahren in das Burgenland zurück und unterrichtete hier am WIFI. Ich kam durch eine Teilorganisation der ÖVP in die Politik und wurde im Zuge dessen 1992 in den Gemeinderat der Landeshauptstadt Eisenstadt gewählt. In dieser Funktion war ich unter anderem Vorsitzende des Ausschusses für Schule, Jugend und Sport, Obfrau des Vereines Jugendzentrum, Vorstandsmitglied im Verein Tagesmütter Burgenland und Mitglied des Stadtsenates. 2002 wurde ich als erste Frau in das Amt des Vizebürgermeisters von Eisenstadt gewählt, 2004 wurde ich vom burgenländischen Landtag in den Bundesrat entsandt. Nach den Landtagswahlen 2005 schied ich aus dieser Funktion aus, vertrat dann die Interessen der Stadt Eisenstadt im Burgenländischen Landtag und gehe nun seit Ende Jänner 2007 mit vollem Einsatz meiner neuen Tätigkeit als Bürgermeisterin nach.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Ziele zu planen, darauf hin zu arbeiten und diese letztendlich zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Das ist eine sehr schwierige Frage, allerdings bekam ich in meiner Funktion als Bürgermeisterin sehr viele positive Rückmeldungen für meine Arbeit, vor allem von Frauen, was für mich sicherlich als Erfolg zu werten ist. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich suchte zeit meines Lebens die Zusammenarbeit und versuchte immer eine möglichst breite Basis für verschiedene Projekte zu finden und partnerschaftlich mit der Bevölkerung umzugehen, denn Kommunikation und Einsatzbereitschaft sind der Schlüssel zum Erfolg. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche ganz generell, meinen Tag möglichst straff zu organisieren, was natürlich nicht immer funktioniert. Herausforderungen nehme ich einfach an, weil ich sie als Chance sehe, etwas zu verändern. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich empfand das nicht so, da ich immer in Teams arbeitete und mich nicht benachteiligt fühlte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich wollte seinerzeit mein Ziel, Stadträtin zu werden, erreichen, ebenso war mir das Amt als Vizebürgermeisterin wichtig. Als ich 1. Vizebürgermeisterin wurde, stellte sich das Gefühl des Erfolges ein. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Immer wenn ich nicht nur mit dem Verstand, sondern auch mit dem Herz entschieden habe. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Der damalige Bürgermeister Schwarz, von dem ich politisch sehr viel lernen konnte, holte mich in die Gemeindepolitik, weiters prägte mich die Landesleiterin der Frauenbewegung und nunmehrige Abgeordnete zum Nationalrat in bezug auf die Frauenpolitik sehr stark. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die schönste Anerkennung war es, nach der Wahl zur Bürgermeisterin von vielen Personen angesprochen zu werden, die es positiv fanden, daß dieses Amt nun von einer Frau bekleidet wird. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Natürlich kann man es nicht jedem recht machen, obwohl inzwischen jeder weiß, daß ich mich für die Stadt einsetze und ein offener und zugänglicher Mensch bin. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein bereits

erwachsener Sohn lebt in Wien, und mein Mann unterstützt mich sehr in meiner Tätigkeit. Wir genießen jede freie Minute und verbringen diese gemeinsam, was mir ein persönliches Anliegen ist und Kraft für den Beruf gibt. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Vor den Wahlen ist es immer schwierig, sich Fortbildungen zu widmen. Außerhalb der Wahlkampfzeiten versuche ich allerdings etwa vier bis fünf Tage pro Jahr in meine Weiterbildung zu investieren. Überdies lese ich sehr gerne. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ein junger Mensch sollte seine Fähigkeiten erkennen, pflegen und ausbauen, aus Fehlern lernen und sich alles zutrauen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Unmittelbares Ziel ist es natürlich, ein gutes Wahlergebnis zu erzielen und in weiterer Folge die Entwicklung der Stadt dahingehend zu steuern, daß alle Chancen, die sich uns bieten, nutzbar werden.

✶ Freiberger Wilfried

● Zur Person

Beruf Malermeister. Funktion Geschäftsführer. Tätig bei ILLE - Der Maler, 2340 Mödling, Badstraße 53. Geboren - Datum, Ort: 3. April 1967, Mödling. Kinder: Nina (1997). Hobbies: Fußball, Beruf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule begann ich bei der Firma Jirsa in Mödling eine Malerlehre. Da mein Chef aber nach zwei Jahren in Frühpension ging, wechselte ich 1983 zum Malereibetrieb Ille und schloß hier meine Ausbildung erfolgreich ab. In weiterer Folge war ich über 20 Jahre bei Herrn Illetschek als Maler beschäftigt, 1995 legte ich die Meisterprüfung ab. Als mein Chef schließlich in den Ruhestand gehen wollte, bot er mir an, die Firma zu übernehmen. Diese Chance zur Selbständigkeit nutzte ich, legte 2004 die Unternehmerprüfung ab und führe seit Juli 2005 den Meisterbetrieb Ille. Den Firmennamen behielt ich bei, da er seit 40 Jahren bei den Kunden bekannt und etabliert ist.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, meine Ziele in die Tat umzusetzen. Ich hatte schon als Lehrling den Wunsch, mich eines Tages mit einer eigenen Firma selbständig zu machen. Da die beiden Söhne von Herrn Illetschek den Betrieb nicht übernehmen konnten bzw. wollten, tat sich für mich diese einmalige Möglichkeit auf. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin erst seit zweieinhalb Jahren beruflich selbständig und halte es für zu früh, um jetzt schon von „erfolgreich" zu sprechen. Ich glaube, daß ich auf einem guten Weg bin, habe aber mit der Firma noch einige Pläne. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend waren sicherlich mein Interesse und meine Freude am Malerberuf. Während der vielen Jahre als Angestellter bei Herrn Illetschek gab es niemals Probleme, ich war fleißig, verläßlich, genau und arbeitete ohne Murren auch abends oder am Wochenende. Daher bot er mir an, bei seinem Pensionsantritt die Firma zu übernehmen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Die Zufriedenheit der Kunden steht natürlich an oberster Stelle. Auch kurzfristige Aufträge und Sonderwünsche werden nach Möglichkeit erfüllt - mit Flexibilität, Organisation, einem guten Team und Einsatzbereitschaft ist fast alles machbar. Für wichtige berufliche Entscheidungen nehme ich mir aber viel Zeit. Ich breche nichts übers Knie, sondern überlege und plane sehr genau. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Wirklich erfolgreich empfand ich mich ab dem Zeitpunkt, als ich die Firma übernehmen konnte und seither mein eigener Herr bin. Das war eine der wichtigsten Entscheidungen in meinem Leben. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Herr Illetschek, mein früherer Chef, war sicherlich eine prägende Persönlichkeit. Es hat diesen Betrieb erfolgreich aufgebaut und gab mir die Chance, mir den alten Traum von der Selbständigkeit zu erfüllen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Das größte Problem ist sicherlich der starke Wettbewerb, der über den Preis ausgetragen wird. Es gibt etliche Betriebe, sei es aus dem Burgenland und der Steiermark oder aus den östlichen Nachbarländern, die mit ihren Dumpingpreisen den Markt ruinieren. Außerdem sind wir in einer Branche tätig, wo die Kunden sehr genau überlegen, ob sie unsere Dienste in Anspruch nehmen wollen. Ist das Auto kaputt, fährt jeder sofort in die Werkstatt und läßt es reparieren, egal was es kostet, die Entscheidung, die Wohnung neu ausmalen zu lassen, fällt den meisten Leuten schon wesentlich schwerer - und dann wird noch endlos über den Preis diskutiert. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Sie spielen natürlich eine sehr große Rolle, ohne ein gutes Team könnte die Firma in dieser Form nicht existieren. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Zwischendurch gibt es immer wieder kleine zusätzliche Anreize und „Extrazuckerln". Aber grundsätzlich sind wir ein gutes, eingespieltes Team, das mit Freude bei der Arbeit ist. Drei meiner vier Mitarbeiter habe ich von meinem Vorgänger übernommen, wir kennen uns seit vielen Jahren, und die Zusammenarbeit klappt wunderbar. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Der Meisterbetrieb Ille steht für Zuverlässigkeit, Qualitätsarbeit und individuelles Eingehen auf Kundenwünsche. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Wir machen die Preiskämpfe nicht mit und gehen konsequent unseren Weg. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das ist nicht immer leicht, weil mich die Firma doch sehr auf Trab hält. Aber im großen und ganzen kann ich nicht klagen, es macht mir nichts aus, viel zu arbeiten. Untätig zu Hause herumzusitzen ist ohnehin nicht mein Ding. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wer sich selbständig machen will, sollte diesen Schritt sehr genau überlegen. Unternehmer zu sein heißt nicht automatisch, mit einem dicken Auto durch die Gegend zu fahren und abzukassieren - da steckt viel harte Arbeit dahinter, und zum Schluß streifen Finanzamt und Krankenkasse den Löwenanteil vom Umsatz ein. Trotzdem hat die berufliche Selbständigkeit einige Vorteile. Ich kann mir die Zeit im Rahmen der Möglichkeiten frei einteilen, außerdem ist ein eigener Betrieb eine gewisse Absicherung im Alter. Mit 50 oder 55 Jahren würde mich in dieser Branche niemand mehr anstellen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist es, die Firma zu vergrößern und noch einige Mitarbeiter aufzunehmen. Dann werde ich nicht mehr selbst im operativen Geschäft tätig sein, sondern mich vorwiegend um die Kundenbetreuung kümmern.

✶ Freytag Bernhard Dipl.-Ing. Dr.

● Zur Person

Funktion: Leiter. Tätig bei: Technische Universität Graz, Labor für Konstruktiven Ingenieurbau LKI, 8010 Graz, Inffeldgasse 24. Geboren - Datum, Ort: 11. Dezember 1969, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Gudrun Döhm-Freytag. Kinder: Günther (2002) und Herwig (2006). Eltern: Bärbel und Peter. Schöpferische Akte: Sensitivity of the dynamic behaviour of a post tensioned three span concrete beam, in: Computational modelling of concrete structures, de Borst, Bicanic, Mang & Meschke, Balkema, Rotterdam 1998; Zukunftsvision Filigranbeton, in: Zement+Beton 1/99, Atelier Simma, Wien 1999; Glass-Concrete Composite Technology, in: Structural Engineering International Journal of IABSE, Volume 14, No 2, Mai 2004. Mitgliedschaften: Stellvertretender Vorsitzender der ARGE

Volkstanz Steiermark des Landesjugendreferates der Steiermärkischen Landesregierung von 1999 bis 2001 Hobbies: Musik (Steirische Harmonika), Volkstanz, Bau-Handwerk, Landwirtschaft, Bergsteigen, Schifahren, Golf, Reisen Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrer für Steirische Harmonika, Leitung der Volksmusikgruppe „Steirer Streichholz" seit 2003.

- **Karriere**

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volksschule und von 1979 bis 1983 das BG/BRG Kirchengasse. 1983 wechselte ich an die HTBLA Graz, Abteilung Hochbau, die ich 1988 mit ausgezeichnetem Erfolg abschloß. Nach Ableistung des Präsenzdienstes studierte ich von 1989 bis 1997 Bauingenieurwesen an der Technischen Universität Graz. Während meines Studiums fiel ich meinem Professor, Herrn Professor Sparowitz am Institut für Betonbau, besonders auf, und ich wurde von ihm sozusagen „gefangen". Dies war der Anfang meiner universitären Karriere. Nach Abschluß des Studiums bekam ich zwei Stellen am Institut angeboten und entschied mich für die Mitarbeit an einem EU-Projekt. Bei diesem Projekt kam es zu ersten internationalen Kontakten. Nach Abschluß des EU-Projektes heiratete ich 1998 meine Frau Gudrun und nahm drei Monate später eine vierjährige Assistentenstelle am Institut für Betonbau an. Wir entwickelten in dieser Zeit eine neuartige Glas-Beton-Verbundbauweise, die für Aufsehen gesorgt hat. Schwierig war dabei die Beschaffung der notwendigen finanziellen Mittel, und so machte ich sehr vieles in Eigenregie inklusive der handwerklichen Umsetzung - Versuchskörperherstellung - und trieb lediglich das Geld für die erforderlichen Materialien auf. Unser Produkt macht der herkömmlichen Glasarchitektur Konkurrenz, da diese Bauweise die Sprödigkeit unterbindet. Das Patent ist bereits eingereicht, die Einführung in die Bauwirtschaft ist in Aussicht und unser großes Ziel. 2002 bestand ich mein Rigorosum mit ausgezeichnetem Erfolg. Bereits während meiner Assistenzzeit stand ich in sehr engem Kontakt mit diesem Labor, da ja auch die praktischen Versuche hier gemacht wurden. Herr Professor Kernbichler, mein Vorgänger als Leiter des Labors, war von meiner Eigeninitiative und Arbeitsweise sehr angetan und schlug mich als seinen Nachfolger vor. 2004 wechselte ich also hierher, um die wissenschaftliche und auch wirtschaftliche Leitung des Labors für Konstruktiven Ingenieurbau zu übernehmen. Die Führung der Mitarbeiter als auch die wirtschaftliche Führung waren für mich neue Herausforderungen, die ich gerne angenommen habe und zu meiner Zufriedenheit meistere. Hinzu kommt der fachliche Bereich, der mir auf den Leib geschneidert ist, denn im Experimentalteil muß man sowohl theoretisches Fachwissen mitbringen als auch die praktische Umsetzung beherrschen.

- **Zum Erfolg**

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, einen Zustand zu finden, mit dem ich selbst zufrieden sein kann. Dazu gehört nicht nur die berufliche, sondern auch die private Zufriedenheit. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich sehe mich derzeit sowohl privat als auch beruflich als erfolgreich, wobei mein beruflicher Erfolg allerdings gar nicht geplant war. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich bin ein Mensch mit Pioniergeist. Wir waren zu Hause sechs Geschwister und wurden als Kinder sehr kurz gehalten. Daraus entwickelte sich meine Eigeninitiative, denn ich begann recht bald, alles, was ich nicht bekommen konnte, selbst in Eigenregie zu basteln. Damit entwickelte ich ganz automatisch meine handwerklichen Fertigkeiten. Ich verfüge über ein gutes Auffassungsvermögen und eine optimistische Lebenseinstellung. Ehrlichkeit und Geradlinigkeit sind für mich Werte, die mir auch im Team immer wieder zugute gekommen sind. Gerade in der Zusammenarbeit mit mehreren Professoren gelingt es mir immer wieder, die Rolle des Vermittlers zu übernehmen und Personen, die mir übergeordnet sind, zu überzeugen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Herausforderungen nehme ich gerne an. Grundsätzlich sage ich zuerst, ja, das machen wir. Und dann stelle ich mir die Frage, wie ich es konkret umsetze. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Ich möchte meine Überlegungen in diesem Zusammenhang mit der Pädagogik und Didaktik vergleichen. Niemand kann Lehrer werden, der nicht dazu geboren ist. Man kann sich sehr wohl gewisse Grundstrukturen und Grundregeln aneignen, doch man braucht die eigene Originalität und Kreativität als Voraussetzung für eine erfolgreiche Lehrtätigkeit. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Wenn ich eine Person angeben möchte, die mich gefördert hat, so ist es bestimmt Herr Professor Lutz Sparowitz, denn er achtet nicht nur auf den Erfolg seines Institutes, sondern schaut vor allem auf die Einzelperson. Für mich ist er nicht nur Chef, sondern auch Freund. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Zum einen spielen Mitarbeiter im operativen Bereich natürlich eine große Rolle für meinen Erfolg. Ich habe aber auch einen langjährig tätigen wissenschaftlichen Mitarbeiter, der hier eine Konstante darstellt und die Genauigkeit, die bei unserer Arbeit hier erforderlich ist, überwacht. Ohne meine Mitarbeiter könnte ich all die Aufträge, die ich an Land ziehe, nicht umsetzen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich versuche, Arbeiten, die ich verteile, in den Verantwortungsbereich des einzelnen zu übertragen. Also schnüre ich in sich abgeschlossene Pakete, die ein Erfolgserlebnis bei den Mitarbeitern zulassen, und mische mich in die laufende Arbeit meiner Leute nicht ein. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich rate dazu, zunächst herauszufinden, welche Persönlichkeit man ist, und sich erst dann in diese Richtung zu orientieren, anstatt sich krampfhaft im Sinne von Imitation ein Ziel zu suchen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Neben dem bereits erwähnten Ziel der Etablierung unserer Glas-Beton-Verbundbauweise in der Industrie gibt es natürlich auch persönliche und private Ziele. Eines dieser Ziele ist es, eine große landwirtschaftliche Nutzfläche in meiner unmittelbaren Nähe zu erwerben, wo ich Schafe oder noch lieber Pferde halten kann. Ein weiteres persönliches Ziel ist es, meine Gesundheit bis ins hohe Alter aufrechtzuerhalten.

✱ Frohner Robert

- **Zur Person**

Beruf: Büchsenmachermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Frohner-Waffen Robert Frohner, 2252 Zistersdorf, Kirchenplatz 5. Geboren - Datum, Ort: 11. März 1965, Wien. Kinder: David (1989) und Bernhard (1991). Hobbies: Jagd, Tontaubenschießen, Radfahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gerichtlich beeideter und zertifizierter Sachverständiger für Waffen.

- **Karriere**

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte bei der Firma Springer in Wien eine Lehre zum Büchsenmacher. Wir waren zwei Lehrlinge in diesem Betrieb

und standen immer ein wenig in Konkurrenzkampf, denn der Bessere sollte weiter beschäftigt werden. Da wir sehr fleißig waren, erhielten wir beide nach erfolgreichem Abschluß der Lehrzeit die ersehnte Anstellung. Dabei hatte ich doppeltes Glück. Ich überlebte knapp einen schweren Autounfall und war zehn Monate im Krankenstand, dennoch wurde ich nach meiner Genesung wieder von der Firma Springer aufgenommen. Das war ja nicht selbstverständlich, ich hätte die Lehrstelle auch verlieren können. Dafür bin ich den Chefs bei Springer sehr dankbar. Sie behandelten mich wie einen Sohn und besuchten mich auch regelmäßig im Spital. 1984 legte ich die Gesellenprüfung ab und war dann noch rund eineinhalb Jahre bei Springer tätig. Während der dreijährigen Lehre war ich hauptsächlich in der Werkstätte eingesetzt gewesen, wo ich die handwerklichen Fähigkeiten des Büchsenmachens erlernte, danach wechselte ich in den Verkauf. Auch das machte mir großen Spaß, da ich sehr gern mit Menschen zu tun habe. Im Jahr 1986 wechselte ich zur Firma Siegert, einem großen Waffen- und Jagd-Fachgeschäft in Graz, wo mir schon nach kurzer Zeit die Leitung der Werkstätte übertragen wurde. Außerdem war ich auch im Verkauf tätig. Schließlich wurde mir die Übernahme einer Filiale im Burgenland in Aussicht gestellt, was mich sehr gereizt hätte. Doch leider wurde daraus aus verschiedenen Gründen nichts, sodaß ich ein wenig das Vertrauen in die Firma Siegert verlor. Also kehrte ich wieder zurück nach Wien, wo ich einige Monate in einem kleinen Waffengeschäft in der Innenstadt im Verkauf arbeitete. Das war eine interessante Erfahrung, da ich es mit einem gänzlich anderen Publikum zu tun hatte. Leider verdiente ich in meinem erlernten Beruf damals sehr wenig, daher wechselte ich kurzfristig die Branche und arbeitete etwa drei Jahre als Werkzeugmacher bei General Motors. Das war wie eine zweite Lehrzeit für mich, und ich lernte viele neue Dinge. Parallel nahm ich das Ziel, mich selbständig zu machen, in Angriff und bereitete mich auf die Büchsenmachermeisterprüfung vor, die ich 1990 neben meiner Beschäftigung bei General Motors erfolgreich ablegte. Darauf war ich sehr stolz, denn ich war damals mit 25 Jahren der jüngste Meister in Österreich. Bereits wenige Monate später eröffnete ich in Zistersdorf mein erstes kleines Waffengeschäft mit einer Werkstätte im Keller. Der Betrieb lief vom ersten Tag an prächtig, es ging stetig bergauf. Natürlich steckte sehr viel Einsatz dahinter, oft arbeitete ich Tag und Nacht, um die Aufträge und Reparaturen pünktlich zu erledigen. Nach vier Jahren wurde mir das Haus am Kirchenplatz, wo das Geschäft heute untergebracht ist, angeboten. Die Lage ist sehr gut, und ich griff zu - allerdings mußten wir das Haus von Grund auf sanieren und teilweise neu bauen. Dabei erhielt ich große Unterstützung von Freunden und meinem Vater, der damals gerade in Pension gegangen war. Es war eine schwierige Zeit, weil ja parallel der Betrieb weiterlaufen mußte. Bis das neue, wesentlich größere Geschäft so lief, wie ich mir das vorstellte, dauerte es allerdings einige Jahre. Inzwischen ist Waffen Frohner bestens etabliert, und ich bin mit der Entwicklung sehr zufrieden. Auch mein älterer Sohn David arbeitet bereits bei mir, er erlernt den Beruf des Büchsenmachers. Unser Online-Shop im Internet, wo wir hauptsächlich freie, nicht genehmigungspflichtige Waffen und Zubehör verkaufen, hat sich ebenfalls zu einer interessanten Vertriebsschiene entwickelt. Weitere Geschäftsbereiche sind Großhandel, Reparaturen, Gravuren und die Restaurierung alter Waffen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich meine Ideen und Vorstellungen in die Tat umsetzen kann, sehe ich das als gewisse Genugtuung und als Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Da ich meine Ziele bisher erreichen konnte, empfinde ich mich im Rahmen meiner Möglichkeiten auch als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich hatte schon in der Schule den Wunsch, Büchsenmacher zu werden und eines Tages mein eigenes Geschäft zu eröffnen. Die Freude an diesem Beruf ist so groß, daß ich mich weder durch berufliche noch private Rückschläge entmutigen ließ. Das Unternehmen läuft erfolgreich, weil wir in jedem unserer Bereiche größten Wert auf Qualität legen und die Zufriedenheit der Kunden an erster Stelle steht. Die Liebe zur Jagd, zur Natur und zu diesem ganzen Metier war und ist sicher eine wesentliche Triebfeder für mich. Gott sei Dank ist das Image von uns Jägern am Land wesentlich besser als in den Großstädten. 90 Prozent unserer Aufgaben sind im Bereich der Hege und Pflege angesiedelt. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Es gibt gewisse Gruppierungen, die glauben, man muß alle Waffen verbieten und verweisen zum Beispiel auf die tragischen Vorkommnisse an amerikanischen Schulen und andere Amokläufer. Es ist aber nicht die Waffe, die jemanden umbringt, sondern der Mensch, der abdrückt. Wenn ein Jugendlicher einen Verkehrsunfall mit Todesopfern verursacht, kann man ja auch nicht alle Autos verbieten. Inzwischen ist das Klima wieder besser geworden, und ich finde die derzeitigen Waffengesetze in unserem Land ideal. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Sie spielen eine große Rolle. Ich kann ja unmöglich alle Aufgaben - von Verkauf über Werkstatt bis zum Internet-Auftritt - alleine bewältigen. Außerdem muß ich an sehr vielen Jagden teilnehmen, um Kontakte zu knüpfen und Geschäfte anzubahnen. Meine Zeit ist also begrenzt, daher brauche ich einen guten, verläßlichen Mann im Geschäft. Diesen habe ich in meinem alten Freund Gerhard, der seit 2001 bei mir arbeitet und sich um alles kümmert, gefunden. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Während der Jagdsaison im Herbst herrscht natürlich Hochbetrieb, da bleibt für Privatleben nicht viel Zeit. Im Sommer ist es dafür etwas ruhiger, da finde ich den idealen Ausgleich beim Radfahren oder bei Spaziergängen mit dem Hund. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Viele junge Leute verbringen zu viel Zeit am Computer mit Spielen, im Internet oder beim Chatten. Das sehe ich schon als eine gewisse Gefahr, weil man leicht den Bezug zur Realität verliert. Wer schulisch nicht gerade ein Überflieger ist, sollte einen Lehrberuf ergreifen - wir brauchen dringend Fachkräfte. Studieren um jeden Preis halte ich für den falschen Weg. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Eines Tages möchte ich mir meinen großen Traum erfüllen und mit einem selbstgebauten Katamaran die Welt umsegeln. Mit dem Bau des Bootes habe ich nach langjähriger Planung bereits begonnen. Ihr Lebensmotto? Genieße, was das Leben täglich bietet. Nimm nicht alles todernst, mit einem Lächeln auf den Lippen geht vieles leichter.

✶ Frotz Waltraud Dr. med. univ.

● Zur Person

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Dr. med. univ. Waltraud Frotz, Fachärztin für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde, 1170 Wien, Lobenhauerngasse 38/8-10. Geboren - Datum, Ort: 30. Oktober 1958, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Dr. Stephan. Kinder: Peter (1986) und Gregor (1990). Eltern: Karl Schwarz und Theresia Gusenbauer. Besondere Vorfahren: Viele Politiker, Bürgermeister, Ärzte und Erbhofbauern. Schöpferische Akte: Fachartikel in Fachzeitschriften und medizinische Artikel in Zeitschriften, Vortragstätigkeit. Mitgliedschaften: Österreichische Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde, Zahnärztlicher Interessenverband, Wiener Internationale Akademie für Ganzheitsmedizin, ÖGKA (Österreichische Gesellschaft für Kontrollierte Akupunktur). Hobbies: Sport (MTB, Schifahren und Bergsport), Lesen, Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wußte schon sehr früh, daß ich einmal Medizinerin werden will. Nach der Matura studierte ich dann auch Medizin an der Universität Wien und setzte mich damit auch letztendlich gegenüber meinen Eltern durch, die zu dieser Zeit meine fest gefaßte Absicht, einmal den Beruf des Arztes auszuüben, für eine Frau als unpassend empfanden. Da wir über Generationen eine Arztfamilie sind, war ihre Einschätzung von den Anstrengungen, die dieser Beruf mit sich bringt, eben sehr real. Ich mußte zuerst gewissermaßen einige Skepsis im eigenen Lager überwinden, bis mein Entschluß zugunsten des Studiums der Medizin auch von meinen Eltern ohne Wenn und Aber akzeptiert wurde. Nach meiner Promotion zum Doktor der Allgemeinmedizin erfuhr ich während meines Arbeitsaufenthaltes in Südafrika und Simbabwe, daß es auch andere Sichtweisen von guter Medizin gibt. Eine Gegenüberstellung mit den medizinischen Kriterien Mitteleuropas würde als direkter Vergleich niemals funktionieren. Die kulturellen Maßstäbe in diesen wunderbaren Ländern Afrikas erscheinen mir dafür als viel zu andersartig. Diese Erfahrungen waren für meine persönliche Entwicklung eminent wichtig. Nach meiner Rückkehr nach Österreich beendete ich meine Facharztausbildung an der Universität Wien und arbeitete daraufhin sofort als selbständige Zahnärztin in meiner eigenen Praxis. In meiner Zahnarztordination stelle ich den Patienten seit vielen Jahren sämtliche schulmedizinischen Behandlungen zur Verfügung und praktiziere zudem eine Vielzahl an Methoden mit alternativmedizinischem Ursprung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich lebe nach den Prioritäten, die ich für mich als wichtig einstufe, und schaffe mir ein Umfeld, das mich trägt. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich bin sehr stolz auf meinen Erfolg und kann auf eine entsprechende Selbstsicherheit zurückgreifen. Mit sich selbst ganz einig und sicher sollte man sein, wenn man den Arztberuf anstrebt. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Menschen, die mich in meinem familiären Umfeld umgeben, sind außerordentlich clever. Ich denke, daß ich eine Menge an geistigem Potential mitbekam, und auch das Glück, gesund zu sein, ist nicht selbstverständlich. Ich kenne meinen persönlichen Leistungsrhythmus ganz genau, und das ist als praktizierender Zahnarzt unbedingt wichtig. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Univ.-Prof. Dr. Bankl (Pathologie), Univ.-Prof. Dr. Wolff (Dermatologie) und Univ.-Prof. Dr. Slavicek (Zahnheilkunde) waren in meiner Studienzeit nachhaltig prägende Menschen. Sie sind meiner Meinung nach ausgezeichnete Mediziner. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ich wünsche mir, daß sie zu meiner Arbeitsweise passen und sehr offen für alle Themen in der Praxis sind. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ein generelles Interesse für Zahnmedizin ist die Grundlage für die Arbeit in einer Zahnarztordination. Meine Mitarbeiter sind obendrein echte Könner in ihrer Tätigkeit, dazu kommt gegenseitige Sympathie. Dieser Mix garantiert unseren Erfolg und die Zufriedenheit der Patienten. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die individuelle Behandlung in Verbindung mit der komplementärmedizinischen Versorgung, wie ich sie bei meinen Patienten anwende, wird nur in sehr wenigen Praxen angeboten. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich halte sehr wenig davon, berufliche und private Angelegenheiten zu verheiraten. Ich denke, dort, wo man sich gerade befindet, soll man sich jeweils optimal einbringen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Das frühzeitige Erkennen dessen, was einem Spaß bereitet, hat mir persönlich den Erfolg gebracht. Auch der Mut zu reagieren, wenn die Richtung beim ersten Mal nicht ganz getroffen wurde, gehört dazu. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte, daß manche schulmedizinische Lehrauffassungen überdacht werden. Es sollen auch die Patienten dahingehend sensibilisiert werden, daß ihre Zähne genauso auf allgemeine Lebensweisen reagieren wie Herz oder Nieren. Ich will, daß viel mehr Augenmerk auf die Prävention gelegt wird, und hoffe, damit die Chancen auf die Gesundheit der Patienten zu erhöhen. Ihr Lebensmotto? Im Augenblick der Gegenwart liegt für mich das wirkliche Leben.

✶ Frühauf Martin

● Zur Person

Beruf: Chemieingenieur. Funktion: Site Manager, Device Manager. Tätig bei: Brenntag CEE GmbH., 2413 Berg im Wolfstal, Wolfstalerstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 21. Mai 1975, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Eltern: Renate und Karl. Hobbies: Klettern, Schitouren, Motorradfahren, Mountainbiken.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Gymnasium besuchte ich die HTL für Technische Chemie in der Wiener Rosensteingasse, die ich erfolgreich abschloß. In der Folge trat ich in die Donauchemie ein, wo ich im Qualitätslabor arbeitete, übernahm anschließend Aufgaben in der Entwicklung, wobei ich mit dem Labor Pischelsdorf nahe Tulln zusammenarbeitete. Zurück bei der Donauchem begann ich einen aufgekauften Standort in Budapest anzugleichen, wobei die Zusammenarbeit anfangs nicht einfach war. Nach meiner Rückkehr nach Österreich betreute ich einige Projekte in Kärnten und Tirol, kam aber schlußendlich wieder zurück nach Wien-Liesing, wo ich die Produktionsleitung und 2001 die Standortleitung übernahm. Da ich meinen Horizont erweitern wollte, wechselte ich 2003 zu Brenntag, um hier 2005 die Spartenleitung für die technischen und kaufmännischen Belange des Standortes zu übernehmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg betrachtete ich nie nur als das Ergebnis meiner eigenen Leistung, sondern als Resultat einer funktionierenden Teamarbeit, wobei ich natürlich vor allem die meßbare, wirtschaftliche Seite sehe. Mit dem Klischee vom Manager im feinen Anzug konnte ich mich nie identifizieren, das war für mich auch nicht erstrebenswert. Sehen Sie sich als

erfolgreich? Eigentlich ja, weil ich viele meiner Vorstellungen umsetzen konnte und die wirtschaftliche Lage der Firma derzeit gut ist. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich empfand immer Freude an meiner Tätigkeit und war bereit, Verantwortung zu übernehmen. Die Einhaltung gewisser Regeln und der gewissenhafte Umgang mit meinen Mitarbeitern waren ebenfalls essentiell, um erfolgreich zu sein. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich hatte noch nie Angst vor unangenehmen Situationen. Ich versuche Probleme kritisch zu betrachten, da durch eine Entscheidung meist nicht nur ich selbst, sondern immer eine Gruppe von Personen betroffen ist. Alles in allem freue ich mich über jede neue Herausforderung und bin positiv eingestellt, was eine Lösungsfindung meist einfacher gestaltet. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Es war sicherlich die Strategieentscheidung über unser weiteres Vorgehen, obwohl diese Entscheidung nicht von mir alleine getroffen wurde, sondern ich mich mit meinen engsten Mitarbeitern beraten habe, um eine optimale Lösung für die Zukunft der Firma zu finden. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Zu Beginn meiner Karriere war es der damalige Geschäftsführer der Donauchemie, der mich lehrte, was es heißt, Business-Ethik zu betreiben. In späteren Jahren lernte ich in der Zusammenarbeit mit einem weiteren Vorgesetzten, daß das Arbeitsleben auch eine Menge Spaß bringen kann. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich denke, als ehrlicher und authentischer Vorgesetzter gesehen zu werden, allerdings kann ich nicht sagen, inwieweit solche Rückmeldungen der Mitarbeiter der Wahrheit entsprechen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ohne qualifizierte Mitarbeiter kann man keinen Betrieb erfolgreich führen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Die fachliche Qualifikation vorausgesetzt, konzentriere ich mich immer auf persönliche Faktoren, um neue Mitarbeiter bestmöglich in ein Team integrieren zu können, wobei Aufrichtigkeit oder Ehrlichkeit ganz wesentliche Charakterzüge sind. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Als Vorgesetzter habe ich die Aufgabe, Ziele in Etappen zu gliedern und auf meine Mitarbeiter zuzuschneiden, ansonsten denke ich, daß ein erfülltes Arbeitsleben und Respekt sicher die wesentlichsten Motivationsfaktoren sind. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir konnten mittlerweile ein sehr großes Netzwerk aufbauen, sodaß wir auch Großkunden entsprechende Liefersicherheit bieten können, haben aber noch eine Größe, die es uns erlaubt, in höchstem Maße flexibel zu agieren. Überdies verfügen wir über eine sehr große Spartenerfahrung, die unseren Betrieb als Partner interessant macht. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Da ich sehr unregelmäßige Dienstzeiten habe, ist eine sehr genaue Planung nötig, um genügend Zeit mit meiner Familie verbringen zu können. Mit guter Organisation kann ich Beruf und Privatleben mittlerweile recht gut vereinbaren. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Wir möchten den Standort deutlich weiter ausbauen, innovative Produkte weiter forcieren und vor allem den Teamgeist innerhalb des Unternehmens aufrechterhalten und fördern. Ich persönlich möchte weiterhin eine ausgewogene Situation zwischen Beruf und Privatleben bewahren. Ihr Lebensmotto? Freude an dem empfinden, was man macht, und sich respektvoll seinem Umfeld gegenüber verhalten.

✱ Fuchs Armin a.o. Prof. Dr. agr. habil.

● Zur Person

Beruf: Diplomlandwirt. Funktion: Rentner. Geboren - Datum, Ort: 25. April 1929, Chemnitz. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Waltraud. Kinder: Elke (1961) und Holger (1962). Schöpferische Akte: Nutzpflanzen der Tropen und Subtropen Band IV, Hirzel Verlag Leipzig 1980 und 1984; Genetica y mejoramiento de las plantas. Editorial Pueblo y Educacion, Havanna 1981 (Mitautor), Einführung in die Methodik des Feldversuchs, Deutscher Landwirtschaftsverlag Berlin 1982 und 1987 (Mitautor), Hybridzüchtung. In: Populationsgenetik und Züchtungsmethodik, Deutscher Landwirtschaftsverlag Berlin 1990; Selekcija i semenovodstvo kulturnych rastenij, Agropromizdat, Moskau 1991 (Mitautor). Ehrungen: Gustav-Hertz-Preis der Karl-Marx-Universität Leipzig (1988), Ehrenprofessur der Universidad Central de las Villas, Kuba (1989). Mitgliedschaften: SPD. Hobbies: Fotografie, Kleingärtnern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Obwohl aus unterprivilegiertem Elternhaus stammend, besuchte ich die Wirtschaftsoberschule in Chemnitz, das Schulgeld verdiente ich mit Zeitungsaustragen. Der Krieg beendete diesen Schulbesuch vorzeitig, ich bekam eine landwirtschaftliche Lehrstelle auf einem Rittergut, besuchte 1947 einen Sonderlehrgang der Landwirtschaftsschule, absolvierte die Fachschule mit Fachabitur und arbeitete mehrere Jahre in der Landwirtschaft als Milchkontrolleur. 1951 kam ich zum Studium nach Leipzig an die Landwirtschaftlich-gärtnerische Fakultät, ein Jahr später wurde ich zum fünfjährigen Studium an die Landwirtschaftliche Timirjasew-Akademie in Moskau, Fachrichtung Pflanzenzüchtung und Genetik, delegiert. Im Rahmen eines wissenschaftlichen Studentenzirkels befaßte ich mich mit Fragen der Gewebekulturtechnik (Biotechnologie). Zurückgekehrt in die DDR, arbeitete ich an der Forschungsstelle für Agrobiologie und Pflanzenzüchtung der Deutschen Akademie der Landwirtschaftswissenschaften in Gülzow-Güstrow. Von dort berief man mich nach Berlin ins Staatssekretariat für Hochschulwesen, Sektor Landwirtschaft, wo ich drei Jahre als Hauptreferent arbeitete. Ich erhielt eine außerplanmäßige Aspirantur an der Humboldt-Universität Berlin und wechselte 1962 an die Karl-Marx-Universität nach Leipzig, Institut für Pflanzenzüchtung, wo ich in Lehre und Forschung tätig war. 1968 nahm ich das Angebot des Instituts für tropische Landwirtschaft an, nach Kuba zu gehen, um in Santa Clara die züchterische und genetische Forschung zu entwickeln. Ich beschäftigte mich erfolgreich mit der Züchtung von Reis und Zuckerrohr, wobei es mir gemeinsam mit den kubanischen Kollegen gelang, durch Anwendung biotechnischer Methoden in der Rekordzeit von drei Jahren neue Zuckerrohrsorten mit erhöhtem Ertrag und längerer Erntbarkeit zu züchten. Zurückgekehrt nach Leipzig 1971, wechselte ich von der Fakultät ins Institut für tropische Landwirtschaft und baute im Rahmen des Lehrgebietes Pflanzenzüchtung die biotechnologische Forschung auf. 1992 wurde ich zum außerordentlichen Professor berufen. Nach Auflösung des Instituts 1995 war ich noch bis 2000 auf dem Gebiet der Landwirtschaft Dozent und Lehrgangsleiter für Auslandsstudenten der Deutschen Stiftung für internationale Entwicklung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich persönlich sah ich immer als Erfolg, wenn meine Leistung, die ich oft unter teilweise einfachsten, fast primitiven Bedingungen mit härtester Arbeit erzielte, für die Landwirtschaft nützlich war und von außen Anerkennung erfuhr. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ganz verschiedene Dinge waren ausschlaggebend für meinen Erfolg, angefangen mit der Erziehung im Elternhaus zu Fleiß und Durchhaltevermögen. Ich genoß eine fachliche sehr gute Ausbildung an der Timirjasew-Akademie. Wichtig war sicherlich auch mein Drang, Dinge kennen zu lernen, die man für das

traditionelle Forschen zur gegebenen Zeit noch nicht unbedingt brauchte. Ich interessierte mich für Dinge außerhalb der Hauptrichtung, entwickelte dabei Hartnäckigkeit und Selbstüberzeugung. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mich prägte mit seiner Einstellung zu den Dingen vor allem Prof. Kress von der Forschungsstelle in Gülzow, bei dem ich als Assistent tätig war. Er war ein ausgezeichneter Praktiker der Pflanzenzüchtung. **Welche Rolle spielten die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter und Studenten gaben mir vorwiegend neue Anregungen. Die Studenten kamen erst nach bereits dreijährigem Studium zu mir in die Biotechnologie und Züchtung und verfügten damit bereits über ein hohes Ausbildungsniveau. Vor allem die ausländischen Studenten trugen landwirtschaftliche Probleme aus ihren Heimatländern an mich heran, deren Lösung auch mich voranbrachte. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Auch wenn es unpopulär klingt, sollten die jungen Leute vor allen Dingen zu den Verhaltensweisen zurückgehen, die sie von ihren Eltern und Großeltern kennen. Spaß haben ist gut und schön und soll in gewissem Rahmen auch sein. Aber Spaß ist nicht alles und auf keinen Fall ausreichend, um Erfolg zu haben.

✱ Fuchs Ernst Prof.

● Zur Person

Beruf: Maler, Bildhauer, Architekt, Bühnenbildner, Dichter, Philosoph. Geboren - Datum, Ort: 13. Februar 1930, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Eltern: Maximilian und Leopoldine.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1945 schloß ich mein Studium bei Prof. Albert Paris von Gütersloh an der Wiener Akademie der Bildenden Künste ab und gründete 1948 die Wiener Schule des Phantastischen Realismus - gemeinsam mit Arik Brauer, Wolfgang Hutter, Rudolph Hausner und Anton Lehmden. Ab 1950 erfolgte ein zwölfjähriger Aufenthalt in Paris. Ich erhielt meine erste internationafe Anerkennung, unternahm in den Jahren von 1952 bis 1956 Reisen nach England, Spanien, Italien und verbrachte eineinhalb Jahre in den USA. 1957 zog ich nach Israel, wo ich im Dormitio-Kloster auf dem Berg Zion lebte und Ikonen malte. 1962 kehrte ich nach Wien zurück und eröffnete eine Galerie als Zentrum und Treffpunkt der Anhänger des Phantastischen Realismus. 1988 erfolgte die Eröffnung meines Privatmuseums in der „Villa Wagner". 1993 wurde eine Retrospektive meiner Werke im Russischen Museum in St. Petersburg veranstaltet. 1996 beendete ich meine Illustration der Bibel und entwarf das Bühnenbild für die Zauberflöte. 1998 wurde das von mir entworfene Zodiak-Hotel in St. Veit an der Glan eröffnet. 2001 gab es Retrospektiven in der staatlichen Tretjakov-Galerie in Moskau und im Palais Harrach in Wien. In diesem Jahr erschien auch meine Autobiographie „Fantastisches Leben".

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist die Wirkung meiner Kunst auf Menschen. Wenn jemand stehen bleiben und sagt, daß ein Werk von mir „toll" ist, empfinde ich diese Resonanz als etwas Wunderschönes. Wenn Künstler behaupten, daß ihnen egal ist, was die Leute über ihre Arbeiten sagen, halte ich das für eine maßlose Übertreibung. Man muß vielleicht in Kauf nehmen, nicht verstanden zu werden, aber umso mehr sollte man sich freuen, wenn eine Aussage Anklang bei den Menschen findet. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Schon als Kind war ich von Bildern, Statuen und von der Heraldik fasziniert. Wenn mein Vater mit mir spazieren ging, konnte er mich von einem Doppeladler kaum wegziehen, und wenn wir dann in ein Wirtshaus kamen, verlangte er nach einem Stück Papier und ich zeichnete den Doppefadler. Für mich waren auch immer Licht und Farben wichtig. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Das Betrachten eines Raumes, wie z.B. die Kapelle der Kirche St. Egydis in Klagenfurt, die von mir bemalt ist, und viele Fragen bei den Besuchern hervorruft. Es ist wichtig, zu spüren, daß die Arbeit, an der man hängt, auch andere bewegt. **Was bedeutet für Sie Mißerfolg?** Wenn man in seinem Sendungsbewußtsein und seiner Eitelkeit gekränkt wird, ist das ein Mißerfolg. Man wird deprimiert und denkt, die Welt geht unter, obwohl man sich besinnen muß, daß es Kunst, die jedem gefällt, nicht gibt. **Was ist die Voraussetzung für den Kunstgenuß?** Ein gewisses Wissen über die Kunst, obwohl ich schon oft feststellte, daß auch einfache Menschen oder Kinder sehr ergreifende Reaktionen bei der Betrachtung von Kunst zeigen. Es ist ein angeborener Sinn, wie man eine Sache erschließt, die anderen - selbst gebildeten - Menschen manchmal verschlossen bleibt. **Ihre Botschaft?** Menschen, die Kunst lieben, sollen nicht mit ihrem Verlangen aufhören, sie dort zu suchen, wo Ahnung zur Gewißheit wird.

✱ Fuchs Peter

● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: COMPETENT Engineering GmbH., 8010 Graz, Steyrergasse 91. Geboren - Datum, Ort: 11. September 1969, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Heike. Kinder: Katharina (1993), Stefanie (1995) und Maximilian (1999). Eltern: Maria und Heinrich. Mitgliedschaften: Automobilcluster Styria, Automobilcluster Oberösterreich. Hobbies: Sport, Autos.

> „Erfolg ist für mich, meinen Mitarbeitern ein Umfeld zu erschaffen, in dem sie effektiv arbeiten."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meiner Lehre zum Großhandelskaufmann bei der Firma Odörfer in Graz absolvierte ich am WIFI Graz das dreijährige Kolleg für Informatik. In weiterer Folge war ich im IT-Bereich bei verschiedenen Unternehmen tätig, unter anderem auch 1992 bis 1994 für die Grazer AVL List GmbH, wo ich im Sektor Computer Aided Design (CAD) für Motoren und Aggregatentwicklung eingesetzt war. 1994 machte ich mich beruflich selbständig, wobei mein Hauptauftraggeber weiterhin die AVL List GmbH war, nach einem Jahr hatte ich den ersten Mitarbeiter im technischen Bereich. Seit 2003 existiert das Unternehmen in der heutigen Konstellation, inzwischen zählen wir 35 Mitarbeiter (mit einem Akademikeranteil von knapp 60 Prozent). Wir entwickeln Verbrennungskraftmaschinen für namhafte Kunden wie Rotax, KTM oder die Maschinenfabrik Andritz, im Bereich der Prüfstandsmeßverfahren kooperieren wir mit der TU Graz. Wichtig für unseren Erfolg ist nicht zuletzt die glückliche Tatsache, daß ich viele sehr erfahrene Mitarbeiter von führenden Unternehmen dieser Branche dazu motivieren konnte, für uns zu arbeiten. Der Firmenhauptsitz ist in Graz, es gibt weiters eine Niederlassung in Wels. Die bereits erfolgte Expansion nach Amerika, aber auch

in Richtung China, und der damit verbundene Aufwand sind dafür verantwortlich, daß mein Wunsch, den MBA-Abschluß für Vertrieb und Bürokommunikation zu erlangen, noch nicht ganz erfüllt ist.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Eine Definition ist es, einem Team, das man um sich gesammelt hat, Freude an der Arbeit zu schenken. Erfolg ist für mich, meinen Mitarbeitern ein Umfeld zu erschaffen, in dem sie effektiv arbeiten können. Wir sind beispielsweise das erste Unternehmen in Österreich, das nach dem Qualitätsmanagementsystem VDA 6 2 2004 zertifiziert wurde. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin zufrieden, aber gerade in dieser Sparte kann man den Zenit nie erreichen. Es ist ein lebender Prozeß, und meine Aufgabe sehe ich dann, unser Umfeld immer weiter zu verbessern, um die Effektivität zu steigern. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich bin ein Teamplayer, viele Entscheidungen werden bei uns gemeinsam erarbeitet. Ich versuche Aufgaben und Ziele mit jenem Team zu definieren, das im Endeffekt dafür verantwortlich ist, daß diese Ziele auch erreicht werden. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Mich innerhalb der IT mit dem Thema Motorenkomponenten zu befassen war eine Entscheidung, die für mich eine sehr positive Spezialisierung bedeutete. Diese Entscheidung war ausschlaggebend dafür, daß wir heute Aggregate entwickeln, und keine Software. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Mein Ansatz lautet: „sowohl als auch". Der Arbeitsstil, den wir verfolgen, ist ein Kollektiv aus Vorgaben der Betriebswirtschaft, Erfahrungen bei anderen Unternehmen und eigenen Entwicklungen. Gib es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ja, meine Frau. Welche Anerkennung haben sie erfahren? Ich wurde im Zusammenhang mit dem Quality Day des Autoclusters Styria im Jänner dieses Jahres gebeten, einen Vortrag zu halten. Ebenso sehe ich es als Anerkennung, daß es gelungen ist, ein Großprojekt aus Amerika an Land zu ziehen. Es handelt sich dabei um einen Motorenproduzenten, der zu Österreich zuvor noch keine Verbindung hatte. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Grundvoraussetzung ist der Abschluß einer Höheren Technischen Lehranstalt, in letzter Zeit wurden allerdings fast nur mehr Akademiker aufgenommen. Ein aufgrund der Software sehr teurer Arbeitsplatz wird ausschließlich an komplett ausgebildete Fachleute vergeben, eine Einarbeitungsphase ist in diesem Fall unrentabel. Generell zählt für mich neben fachlicher Qualifikation Leistungsbereitschaft. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Wir haben das Ziel, im amerikanischen Markt stärker präsent zu werden, nicht nur bei einem Kunden, und weiters möchten wir im asiatischen Raum tätig werden.

✱ Führer Karl Mag.

● Zur Person

Beruf: Fahrschullehrer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: K. Führer GmbH & CO KEG, 8530 Deutschlandsberg, Fabrikstraße 13. Geboren - Datum, Ort: 31. Dezember 1967, Groß St. Florian. Familienstand: Verheiratet mit Andrea. Kinder: Elias (2004). Eltern: Hermine und Karl. Mitgliedschaften: Freiwillige Feuerwehr Tanzelsdorf, Faschingsgilde Groß St. Florian. Hobbies: Modelleisenbahn.

● Karriere

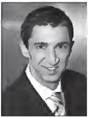
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bereits in meiner Kindheit wurde ich vom Wunsch geleitet, Fahrlehrer zu werden, was mich in meiner Entscheidung, 1982 eine Lehre zum Betriebselektriker bei der Firma Siemens in Deutschlandsberg zu beginnen, sehr beeinflußte. Nach Abschluß dieser Lehre arbeitete ich bis 1988 bei Siemens, um schließlich 1989 als Fahrlehrer in der Fahrschule Mayer in Deutschlandsberg zu beginnen. Nach fünf Jahren dieser Tätigkeit konnte ich Fahrschullehrer werden, und war als solcher bis 1999 bei der Fahrschule Mayer tätig, bis diese von Herrn Ing. Koiner gekauft wurde. Ab September 1999 war ich als interner Geschäftsführer für den neuen Inhaber tätig. Im Dezember 2005 wurde ein Insolvenzverfahren gegen die Fahrschule eingeleitet, was zu einer Umgründung der Firma führte. Im Zuge dieses Verfahrens stieg ich mit einem zwanzigprozentigem Anteil in die Firma ein und bin seither als handelsrechtlicher Geschäftsführer der Fahrschule Mayer in Deutschlandsberg und Leibnitz tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Jedes erreichte Ziel, auch wenn es noch so klein war, bedeutete für mich persönlichen Erfolg. Durch die Jahre änderten sich natürlich die Ziele und der Weg dorthin, allerdings ist jeder noch so kleine Erfolg für mich persönlich motivierend. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da ich meine Ziele bis heute großteils verwirklichen konnte und mit der derzeitigen Situation sehr zufrieden bin. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Sicherlich meine Einstellung, nicht halbherzig an Probleme heranzugehen, sondern immer mit ganzer Kraft an der Umsetzung meiner Ziele zu arbeiten, selbst wenn diese oft in weiter Ferne schienen. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Ich bekam von meinem Partner die Möglichkeit, ohne höhere Schulbildung eine Position zu bekleiden, die sonst nur Mitarbeitern mit abgeschlossenem Studium vorbehalten blieb. So gesehen war meine Entscheidung, mich durch den Kauf von Anteilen in die Firma einzubringen, sicher richtig. Mittlerweile haben wir ein Verkehrssicherheitszentrum für die mehrphasige Ausbildung unserer Fahrschüler in Deutschlandsberg errichtet, das für die Qualität unserer Ausbildung spricht und von den Auszubildenden sehr gut angenommen wird. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Es wird immer wichtiger, sehr gute Leistungen zu einem entsprechenden Preis anzubieten. Viele unserer Mitbewerber vergessen im Preiskampf die Qualität und unterbieten unsere Angebote oft massiv, ohne daß die Güte der Ausbildung annähernd unseren Standard erreichen würde. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche, da man nur mit fachlich qualifizierten und motivierten Mitarbeitern ein Unternehmen erfolgreich aufbauen und leiten kann. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Teamfähigkeit ist das wichtigste, um in unserer Branche erfolgreich zu sein. Jeder Ausbilder sollte mit den Auszubildenden auch über die Fahrschule hinaus Kontakte pflegen und nach außen hin unser gutes Betriebsklima demonstrieren. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Nur finanzielle Anreize zu schaffen ist heute zu wenig, um Mitarbeiter zu motivieren. Viel wichtiger erscheinen mir Lob und Anerkennung, wodurch die Wertschätzung gegenüber der Angestellten ausgedrückt wird und jeder weiß, daß persönliche Leistung

registriert und geschätzt wird. Natürlich organisieren wir immer wieder Veranstaltungen bis hin zu Kurzurlauben für unser Personal, was zwar einen finanziellen Aufwand bedeutet, der sich allerdings langfristig sicher rechnet, da ein sehr positives Betriebsklima geschaffen wird und die Mitarbeiter wieder entsprechend motiviert sind. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Als Vorgesetzter kann ich mich sehr gut behaupten, ohne allerdings als allzu strenger Chef zu gelten, sonder eher als Partner, der sich für seine Angestellten einsetzt. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir arbeiten ständig an der Qualität unserer Ausbildung, versuchen mindestens den derzeitigen Standard zu halten und, wo möglich, weiter zu verbessern. Ebenso muß das Preis-/Leistungsverhältnis stimmen, um unsere bestehenden Kunden zu halten und wieder neue zu gewinnen. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Wir versuchen uns natürlich gegenüber anderen Anbietern zu behaupten und unsere Position am Markt zu verteidigen, was in dieser Branche nicht immer ganz einfach ist. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Einen Beruf von Grund auf zu lernen ist sicherlich kein Nachteil. In einen Betrieb hineinzuwachsen, seine Stärken und Schwächen kennenzulernen, ist sehr ratsam, um erfolgreich seinen Weg zu gehen. Die Branche, für die man sich entscheidet, ist nicht ausschlaggebend, vielmehr zählt der Einsatz, den man bereit ist für seine Ziele zu leisten.

✱ Fuhrmann Georg Mag.



● Zur Person

Beruf: Jurist. Funktion: Prokurist und Leiter der Rechtsabteilung. Tätig bei: Raiffeisen Leasing GmbH., 1020 Wien, Hollandstraße 11-13. Geboren - Datum, Ort: 8. Juli 1967, Wien. Hobbies: Lesen, Reisen, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meines Jusstudiums 1993 sammelte ich erste Berufserfahrung, wobei ich die Zeit von 1994 bis 2002 in der Rechtsanwaltskanzlei Draxler & Partner als wesentliche Station erachte. Diese Anwaltskanzlei hatte eine starke wirtschaftliche Ausrichtung. Ich konnte sehr schnell Vertrauen gewinnen und selbständig arbeiten. Ich arbeitete zuerst als Rechtsanwaltsanwärter. Bereits 1997 legte ich meine Rechtsanwaltsprüfung ab. In der Kanzlei wurde ich nach der Prüfung als Juniorpartner beschäftigt. 2002 entschied ich mich dennoch zu einem Wechsel in die Privatwirtschaft und startete in der Rechtsabteilung der Raiffeisen Leasing. 2006 erhielt ich die Prokura. Von 2004 bis 2007 war ich dann Assistent der Geschäftsführung und auch zuständig für die Auslandstöchter. Seit Mai 2007 bin ich Leiter der Rechtsabteilung. Unser Unternehmen expandiert in den letzten fünf sehr stark im Auslandsgeschäft, was auch für den rechtlichen Projektbedarf eine sehr herausfordernde Entwicklung bedeutet. Wir sind seit drei Jahren Marktführer der österreichischen Leasingfirmen in Europa sowie in Österreich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist ein zufriedenstellendes, ausgeglichenes Leben, Gesundheit, ein gutes soziales Umfeld, die Balance zwischen Beruf, Familie und Gesellschaft. Erfolg bedeutet für mich außerdem, je nach persönlichen Anlagen ein Maximum zu erreichen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe eine rasche Auffassung, eine gewisse Sensibilität für Menschen und Stimmungen, scheue mich nicht vor harter Arbeit, laufe bei Schwierigkeiten nicht davon und habe gelernt, mit Frustrationen umzugehen, Mißerfolge als Chancen zu sehen und die eigene Empfindlichkeit abzubauen. Wichtig war auch die Bereitschaft zum Berufswechsel. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es gibt niemanden, den ich als Vorbild im Sinne eines Ideals bezeichnen würde, aber viele Persönlichkeiten, die mich im einzelnen geprägt haben. In der Raiffeisen Leasing war dies Herr Mag. Peter Engert. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Zum Teil sind sie sehr motiviert, da wir sehr gute Voraussetzungen bieten, dafür verlangen wir auch viel Leistung. Maßgeblich ist aber der persönliche Faktor: die Mitarbeiter fühlen sich wohl und werden auch danach ausgewählt, ob sie in das Team passen. Wir arbeiten in einem kollegialen Klima des Mit- und Füreinanders. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich versuche mir die Wochenenden wirklich für meine Partnerin frei zu halten, auch wenn dies bedeutet, daß dafür unter der Woche manchmal kein gemeinsames privates Abendprogramm möglich ist. Ebenso versuche ich einmal im Jahr einen längeren gemeinsamen Urlaub zu verbringen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich frage mich immer wieder, was brauche ich und was brauche ich nicht. Es muß nicht immer ein Seminar sein, es reichen oft schon Gespräche mit anderen. Viel lernt man durch die tägliche Praxis. Unser Unternehmen bietet sehr viel an Aus- und Weiterbildungen, für mich ist Fortbildung aber eine Frage des persönlichen Bedarfs. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Viel ausprobieren, den „Spaßfaktor" beachten, lieber später entscheiden, dafür aber wissen, was man möchte und was einem liegt. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Auch in den nächsten Jahren möchte ich meine im Moment noch neue Herausforderung meistern. Ihr Lebensmotto? Gib jeden Tag aufs Neue Dein Bestes!

✱ Fülöp Martin Mag. Dr.

● Zur Person

Beruf: Manager. Funktion: Marketing- und Vertriebsleiter. Tätig bei: ÖBB Personenverkehr AG, 1220, Wien, Wagramerstraße 17-19. Geboren - Datum, Ort: 3. Dezember 1958, Oberwart. Familienstand: Verheiratet mit Petra. Kinder: Tim (2002). Eltern: Gertrude und Ludwig. Ehrungen: XLT-Liste. Hobbies: Fischen, Tauchen, Schifahren.

● Karriere

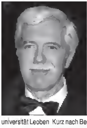
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1976 am Bundesrealgymnasium in Oberschützen mit Auszeichnung und studierte von 1977 bis 1982 Handelswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität in Wien. 1985 schloß ich auch das Volkswirtschaftsstudium mit dem Doktor ab. Im gleichen Jahr stieg ich als Marketing- und Vertriebsleiter bei AESU Inc. in den USA ein und war dort für die Erschließung und Bürogründung der Destinationen im pazifischen Raum und in Fernost verantwortlich. Vier Jahre später im Jahr 1989 wechselte ich zu Eurotours und war an der Kreation eines neuartigen Produktes und dessen Zuschnitt

auf den amerikanischen und englischen Markt beteiligt, das 1991 zu einem erfolgreichen Abschluß führte. Von 1991 bis 1993 fungierte ich als geschäftsführender Gesellschafter bei Fox Tours. Von 1994 bis 2000 war ich Vorstand bei Ruefa Reisen und verantwortlich für den Veranstalterbereich, meine Tätigkeit beinhaltete aber auch die Verantwortung der Neugründungen in Ungarn und Polen. Als Vorstand des Österreichischen Verkehrsbüros von 2000 bis 2005 wurden 30 weitere gewinnbringende Filialen eröffnet, damit etablierte sich das österreichische Verkehrsbüro zur größten nationalen Reisebürokette. Seit April 2005 habe ich die Position als Marketing- und Verkaufsleiter innerhalb der OBB Personenverkehrs AG inne.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit dem, was man tut, zufrieden zu sein und Freude daran zu haben. Man muß von seiner Tätigkeit überzeugt sein und alle Entscheidungen mit seinem Gewissen vereinbaren können. Auch finanzielle Aspekte des Berufes sind wichtig. Außerdem soll man sowohl seine Arbeitszeit als auch sein Privatleben bewußt erleben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Weil ich die oben genannten Aspekte auch wirklich leben kann, fühle ich mich erfolgreich. Durch die Geburt meines Sohnes Tim 2002 ist mein Erfolg auch im privaten Bereich unschlagbar. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich schon immer. Ich habe mein Studium in Rekordzeit hingelegt, obwohl ich währenddessen schon gearbeitet habe. Ich war mit 18 Jahren jüngster UNO-Soldat auf Zypern, und meine ersten beruflichen Erfahrungen nach meinem Studium sammelte ich im Ausland. All das zeigt mir, daß man nur flexibel und mutig genug sein muß, um erfolgreich zu sein. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Hier muß ich meine Eltern ganz besonders hervorheben. Meine Mutter ist eine Frau, die immer nach dem Konsens sucht, um Konflikte zu lösen, was sie mir immer auf sehr liebevolle Weise vermittelt hat. Mein leider erst kürzlich verstorbener Vater war Stadtamtsleiter in Oberwart, durch seine Handschlagqualität habe ich meine Managerqualitäten entdeckt. Ich hatte das große Glück, als junger Mensch von Herrn Fritz Feitl, dem früheren Vorstand von Tyrolian Airways, zu lernen. Er ist ein absoluter Profi, hat aber das Gefühl für seine Umwelt und akzeptiert seine Schüler als vollwertige Mitarbeiter. Auch Herr Fritz Satran und Herr Klaus Sickingen-Hohenburg, die Gründer des amerikanischen Reisebüros AESU, waren wahre Vorbilder für mich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich gehe eher nach dem Bauchgefühl, da ich keine Talenteschmiede will. Meine Mitarbeiter müssen konfliktfähig sein und optimal im Team arbeiten. Es bringt absolut nichts, wenn man hochbegabte und geschulte Personen um sich hat, die aber unfähig sind, mit anderen auszukommen. Ich habe keinerlei Schulungen im Bereich Personalfindung, suche meine Mitarbeiter immer sehr subjektiv aus und bin noch selten enttäuscht worden. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich sollte für meine Mitarbeiter präsenter sein, da sie engeren Kontakt wünschen. Ansonsten sehen sie mich als Menschen, mit dem man Pferde stehlen kann, was sicher daraus resultiert, daß ich immer hinter ihnen stehe. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wenn man ein kleines Kind hat, das für mich alles bedeutet, versteht man erst, wie wichtig es ist sein, das Privatleben wirklich genießen und ausleben zu müssen. Erst wenn man ein positives Familienleben führt, kann man in seinem Beruf wirklich hundertprozentige Leistung bringen. Da meine Frau Petra ebenfalls in der Branche beschäftigt ist, haben wir beide Verständnis für den Beruf des anderen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Nichts aufschieben! Wenn man eine Idee hat, sollte man diese sofort umsetzen.

✶ Fürböck René



● Zur Person

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: IS-Stahlwaren Handels GmbH, 1020 Wien, Schweidlgasse 7/13-DG. Ehrungen: Gewinner des Businessplan-Wettbewerbs, 2003. Mitgliedschaften: SPE, ÖGEW (Österreichische Gesellschaft für Erdölwesen). Hobbies: Reisen, Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura inskribierte ich an der Montanuniversität Leoben. Kurz nach Beginn meines Studiums heiratete ich, und bald darauf hatte ich eine Familie mit zwei und später drei Kindern zu erhalten. Dabei konnte ich auf die während des Studiums aufgebauten Netzwerke zurückgreifen, war aber sehr rasch in das Arbeitsleben integriert, so daß ich mein Studium kurz vor der abschließenden Diplomprüfung abbrechen mußte. Mein Karriereweg war kein vorgezeichneter, sondern einer mit vielen Wendungen. Ich erwarb Berufspraxis in diversen Servicefirmen, beteiligte mich teilweise an Unternehmen und hatte jeweils Funktionen in der Geschäftsführung, ehe ich 2006 als Managing Director in die IS-Stahlwaren Handels GmbH kam, wo ich schon zu einem früheren Zeitpunkt tätig gewesen war. Ich bin vor allem mit Exportfragen betraut. IS-Stahl, als Einzelhandelsunternehmen gegründet, wurde aufgrund der internationalen Tätigkeit in eine GmbH umgewandelt. Der Inhaber des Unternehmens ist seit Beginn der sechziger Jahre im Stahlhandel tätig und hat sich ein umfangreiches Fachwissen angeeignet, das er auch an seine Mitarbeiter weitergibt. Mit Anfang der achtziger Jahre begann IS-Stahl mit dem Aufbau von Exportaktivitäten. Dies erwies sich als sehr erfolgreich, und unsere Exporte haben sich heute auf ca. zwei Drittel des Geschäftsvolumens eingependelt. Die Weiterempfehlung österreichischer und deutscher Planungs- und Engineering-Unternehmen sowie international tätiger Anlagenbauer ergab neue Geschäftsverbindungen in die Türkei, Singapur, Indonesien, die Vereinigten Arabischen Emirate und Indien, die kontinuierlich ausgebaut werden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg verbinde ich weniger mit monetären Werten, als damit, Projekte in Bewegung zu halten. Erfolg hat für mich auch viel mit Kundenzufriedenheit zu tun. Ein erfolgreicher Geschäftsabschluß ist nur dann gegeben, wenn beide bzw. alle involvierten Partner am Ende des Geschäftsfalles zufrieden sind. Gerade im Handel oder Export ist es wesentlich, auch mit negativ verlaufenden Prozessen umgehen zu können, denn von 100 Projekten werden nur ungefähr zehn zu einem positiven Abschluß gebracht. Die Fähigkeit zur Selbstmotivation ist in diesem Bereich so gesehen ein Muß. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin zufrieden und genieße meinen inneren Reichtum. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Flexibilität ist eine meiner wesentlichen persönlichen Stärken. Ich gehe auf Menschen unterschiedlichster Mentalitäten und auf Probleme aktiv, verständnisvoll und sehr lösungsorientiert zu, und meine Partner können sich auf meine Handschlagqualität verlassen. Ein weiterer wichtiger Faktor ist der Fokus

auf Langfristigkeit und Kontinuität. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Probleme müssen angesprochen werden. Bei internen Problemen gibt es Gespräche unter den Betroffenen. Jeder hat seinen Beitrag zu leisten, und jede Partei muß im Sinne einer guten Lösung zurückstecken. Kundenprobleme haben Priorität und erfordern rasche Entscheidungen, denn der Kunde soll sehen, daß für ihn keine Mühe gescheut wird. Es ist eine Realität, daß nicht immer alles geradlinig verläuft, Flexibilität ist daher wichtig. Wesentlich ist in meinen Augen auch, daß ich zu meinen Entscheidungen stehe. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich lerne bei vielen Gelegenheiten von Menschen in meinem Umfeld, gehe aber grundsätzlich meinen eigenen Weg. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? IS-Stahl versteht sich nicht als Lieferpartner für Massenstahl in großen Mengen. Unser Haus ist sehr stark qualitätsorientiert und bestrebt, gemeinsam mit den Bedarfsträgern, Produzenten und anderen Stahlhandelshäusern optimale Lösungen zu finden und anzubieten. Wir verstehen uns als Partner, nicht als Kontrahent unserer Kunden und Lieferanten aus dem Handels- und Produktionsbereich. Jahrzehntelange Erfahrung hat gezeigt, daß dies der erfolgreichen Abwicklung von Aufträgen dient und so allen Partnern den gewünschten Geschäftserfolg bringt. Im großen Objektgeschäft verstehen wir uns in erster Linie als Partner für Zulieferungen bei Materialengpässen, wie sie im Rahmen der Abwicklung immer wieder auftreten. Gemeinsam mit unseren Partnern auf der Lieferantenseite sind wir in der Lage, auch Großprojekte - national und international - abzuwickeln. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Berufliches und Privates vermischen sich oft. Da meine Frau ebenfalls im Unternehmen arbeitet, machen wir manchmal gemeinsame Dienstreisen. Unsere Kinder sind mittlerweile selbständig, somit gelingt es uns gut, die beiden Bereiche zu vereinbaren. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Fleißig sein, Netzwerke aufbauen und Berufspraxis sammeln sind wichtige Faktoren, wenn man erfolgreich werden will. Es gehört auch zum Berufsleben, phasenweise auch weniger angenehme Arbeiten zu erledigen. Flexibilität, Offenheit und Mobilität erachte ich als weitere sehr wesentliche Eigenschaften. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte die mir übertragene Verantwortung weiterhin mit Erfolg tragen, ohne gravierende Einbußen meiner Lebensqualität hinnehmen zu müssen.

✱ Fürst Anton Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Forstwirt und Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Forstbüro Fürst, 8650 Kindberg, Bahnhofstraße 8. Geboren - Datum, Ort: 26. April 1971, Bruck an der Mur. Familienstand: Verheiratet mit Andrea, geb. Neuper. Kinder: Victoria (2005). Eltern: Renate und Anton. Mitgliedschaften: Vizepräsident des Steirischen Jagdschutzvereines. Hobbies: Jagd, Motorrad, Lesen, Tennis. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Forstgut Fürst, Betreiber des DTC (Drive Training Center Kindberg)

● Karriere

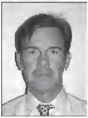
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Bundesgymnasium Mürzzuschlag übernahm ich aufgrund gesundheitlicher Probleme meines Vaters die Betriebsführung unseres forstwirtschaftlichen Betriebes. Parallel dazu absolvierte ich das Studium der Forstwirtschaft an der Universität für Bodenkultur in Wien, das ich 1997 abschloß. Im Zuge der vorgeschriebenen Praktika und der Ablegung der Staatsprüfung für den höheren Forstdienst sowie der Konzessionsprüfung für Technische Büros fungierte ich während dieser Zeit als Partner in einem forstwirtschaftlichen Büro, wodurch ich erkannte, daß ich hauptberuflich nicht nur die forstwirtschaftliche Richtung einschlagen, sondern mich ebenso auf den Dienstleistungssektor konzentrieren wollte. Nach der Auflösung dieser Unternehmensform im Jahre 2001 machte ich mich mit meinem ersten Technischen Büro als Alleinunternehmer selbständig, 2002 eröffnete ich ein weiteres Büro in Oberkärnten, das von einem Kompagnon geführt wird. Wir sind vor allem auf den Gebieten des Forststraßenbaus sowie der Erstellung von Waldwirtschaftsplänen und diversen Gutachten tätig. Bis heute führe ich sowohl das Technische Büro als auch den forstwirtschaftlichen Betrieb meines Vaters. Auf der Suche nach neuen Nutzungsmöglichkeiten des Forstraumes bieten wir heute beispielsweise geführte Quadtouren im Gelände an, um neue Wege einer nachhaltigen Nutzung dieser Gebiete zu erschließen. Zusätzlich zu diesen Aufgaben gründete ich im Jahre 2003 ein Fahrsicherheitszentrum in Kindberg, das Fahranfängern die Möglichkeit eines Fahrsicherheitstrainings bietet, und das ich bis heute neben meinem Technischen Büro betreibe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich unterscheide hier zwischen persönlichem, wirtschaftlichem und gesellschaftlichem Erfolg, wobei alle drei in gewissem Maße einander bedingen und sich durch Wechselwirkungen beeinflussen. Persönlicher Erfolg beispielsweise ist sehr stark von der eigenen Motivation abhängig. Diese Motivation und der persönliche Erfolg sind in hohem Maße eine Voraussetzung für finanziellen Erfolg. Gesellschaftlicher Erfolg schließlich ergibt sich aus den beiden anderen Komponenten, dient aber ebenso wiederum der eigenen Motivation. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich kann mich durchaus als erfolgreich bezeichnen - auch wenn es in jeder Karriere Tiefpunkte gibt und man immer wieder persönliche Fehler macht. Wesentlich ist jedoch, aus diesen zu lernen, um sie in Zukunft zu vermeiden. Meine finanzielle Unabhängigkeit und meine hohe Motivation sind für mich wesentliche Indikatoren meines Erfolges. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Neben gewissen Rahmenbedingungen, auf die ich allerdings weniger Einfluß hatte, trugen sicherlich meine Flexibilität und Spontaneität sowie meine Offenheit gegenüber Neuerungen und die Bereitschaft, mehr zu leisten als andere, zu meinem Erfolg bei. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich war immer schon ein sehr selbstkritischer Mensch, der sein eigenes Tun und Handeln sehr genau analysiert und versucht, bereits begangene Fehler tunlichst zu vermeiden. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Neben Mißerfolgen erlebte ich viele Erfolge, die mich an die Richtigkeit meines Weges glauben ließen. Eine wichtige Situation war sicherlich der Einstieg in den väterlichen Betrieb mit 18 Jahren, da ich lernte, daß nicht nur die Ausbildung alleine für einen guten Geschäftsabschluß Voraussetzung ist, sondern viele verschiedene Faktoren zusammenspielen müssen, gerade in einer so konservativen Branche wie der Forstwirtschaft. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Wichtige

Entscheidungen waren jene, ein Studium zu absolvieren, sowie der Schritt in die berufliche Selbständigkeit. Mein persönlicher Freiraum war für mich immer sehr wichtig, was ich mit der Gründung meines eigenen Büros verwirklichen konnte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Beruflich prägte mich vor allem mein erster Arbeitskollege und Partner Herr Dipl.-Ing. Hubert Ramskogler. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre immer wieder Lob und Anerkennung, allerdings auch Neid. Doch wie es so schön heißt: „Mitleid bekommt man geschenkt, Neid muß man sich erarbeiten". **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mein Erfolg ist auch auf die Leistung meiner Mitarbeiter zurückzuführen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben einer selbständigen Arbeitsweise und einer schnellen Auffassungsgabe ist für mich die persönliche Komponente entscheidend, da ich eng mit meinen Mitarbeitern zusammenarbeite. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich gewähre meinen Mitarbeitern Freiräume und fördere die Umsetzung ihrer eigenen Ideen. Jeder Mitarbeiter trägt eine gewisse Verantwortung und arbeitet daran, seine eigenen Ziele zu erreichen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es gab Zeiten, in denen mein Privatleben gegen Null ging, da ich all meine Zeit dem Unternehmen widmete. Dadurch veränderte sich jedoch sowohl meine eigene Einstellung als auch die Einstellung meines Umfeldes mir gegenüber. Als ich das erkannte, begann ich entsprechend gegenzuwirken, wodurch heute eine gute Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben gegeben ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich stecke mir realistische Ziele - somit definiere ich Ziele nicht durch Umsatz, sondern durch Umsetzbarkeit, und hier gibt es natürlich viele Teilgebiete, an denen es zu arbeiten gilt. **Ihr Lebensmotto?** Träume nicht dein Leben, sondern lebe deine Träume.

✱ Fürst Günther Ing.



● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Fischmeister Handels GmbH, 4060 Leonding, Herzogstraße 58. Geboren - Datum, Ort: 31. August 1957, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Gerlinde. Kinder: Helene (1980) und Mathias (1983). Eltern: Hildegard und Josef. Hobbies: Lesen, Schwimmen, Radfahren, Wandern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Mitglied Arbeitsgruppe ÖVE/ONORM E 8001-4-56.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule stand mir der Weg zum Profifußballer offen. Ich spielte bei SV Austria Tabak Linz und wurde auf Leihbasis vom LASK verpflichtet. Aufgrund zahlreicher schwerer Verletzungen entschied ich mich jedoch dafür, mich auf meine berufliche Karriere zu konzentrieren, und absolvierte eine Lehre zum Industriekaufmann. Als ich bereits verheiratet war und zwei Kinder hatte, absolvierte ich ab 1987 parallel zu meiner beruflichen Tätigkeit bei der ÖSWAG Werft Linz die HTL für Elektrotechnik. Trotz der Doppelbelastung widmete ich das Wochenende meiner Familie und legte großteils meine Lernstunden auf den Abend. 1992 schloß ich diese Abendschule positiv ab, was für meine berufliche Laufbahn noch sehr wichtig war. Bereits vor Absolvierung der Abendschule wurde ich in der OSWAG mit der Verantwortung für den Zentraleinkauf - Bereich Elektrotechnik - betraut, schließlich erhielt ich die Handelsvollmacht und führte alle großen Verhandlungen der Werft Linz und Korneuburg. Im Zuge dieser Tätigkeit lernte ich Herrn Dipl.-Kfm. Hans Fischmeister kennen, Inhaber eines Großhandels für Kabel und Leitungen. Aufgrund von Umstrukturierungen im höheren Management durch Nachlassen des Rußlandgeschäftes verließ ich 1994 die ÖSWAG Werft Linz und stieg als Verkaufsleiter in das Unternehmen von Herrn Fischmeister ein, der sehr begeistert von mir war. Ich widmete mich mit ganzem Einsatz dem Unternehmen, und so setzte mich Herr Fischmeister im Oktober 2003 als seinen Nachfolger in der Geschäftsführung ein. Die Fischmeister Handels GmbH ist ein Importgroßhandel für Schaltschrankkomponenten auf Basis von Generalvertretungen, 2003 wurde zusätzlich der Vertrieb von Daten- und Nachrichtenkabeln (LWL) einschließlich aller Komponenten aufgenommen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Im Beruf bedeutet Erfolg für mich, meine Kunden zu begeistern und meine Ideen und Vorstellungen zu verwirklichen. Im privaten Bereich versuche ich mich ebenso im Familien- und Freundeskreis einzubringen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Folgenreich war sicherlich meine durch Verletzungen abgebrochene Fußballkarriere, wodurch ich all meine Energie in den beiden Unternehmen, in denen ich tätig war, einsetzen konnte. Dieser volle Einsatz wurde anerkannt, und auch meine Zweitausbildung in der HTL wurde sehr honoriert. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, daß ich aufgrund meiner Fachkompetenz und meines partnerschaftlichen Umganges sehr geschätzt werde. Wir haben in unserem Unternehmen auch jährliche Steigerungsraten zu verzeichnen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich war nebenbei auch als Trainer des FC Blau-Weiß Linz tätig und weiß, daß im Berufsleben genauso wie im Fußball natürlich das gesamte Team die entscheidende Rolle spielt. Unsere große Stärke ist, daß sich jeder für den anderen einsetzt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich habe zwei jungen motivierten Technikern mit HTL-Abschluß auch ohne Praxis eine Chance in unserem Unternehmen gegeben und sie aufgenommen, obwohl mir andere davon abgeraten haben. Ich habe mich persönlich ihrer angenommen, und sie durchlaufen nun eine intensive Schulung. Mir ist wichtig, Leute aufzunehmen, die eine hohe Motivation mitbringen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir sprechen sehr oft über unsere Vorhaben, was den Teamgeist fördert. Natürlich versuche ich immer wieder das Positive hervorzuheben, wenn ein Projekt sehr gut abgewickelt oder ein neuer Kunde gewonnen wurde. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir sind ein Großhandel für elektrotechnische Produkte und in diesem Bereich eines der führenden Unternehmen Österreichs. Wir beliefern Firmen wie Siemens, MCE und Voest Stahl. Da spielen vor allem Zuverlässigkeit und Fachkompetenz eine große Rolle, aber natürlich auch der partnerschaftliche Umgang mit den Kunden. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir versuchen auf einer fairen Basis den Markt zu bearbeiten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Für einen Generalimporteur von über 10.000 Artikeln ist es eine Pflicht, sich kontinuierlich weiterzubilden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, den erfolgreichen Weg von Fischmeister weiterzuführen. Ich denke auch schon langfristig, daß mein Sohn, der ein Doppelstudium absolviert und ebenfalls eine HTL besucht, später einmal das Unternehmen weiterführt. In privater Hinsicht ist mir ein harmonisches Familienleben weiterhin sehr wichtig. **Ihr Lebensmotto?** Genieße jeden Tag

✱ Gabriel Eberhard Univ.-Prof. Dr.

● Zur Person

Beruf Facharzt für Psychiatrie und Neurologie. Funktion: Inhaber Tätig bei Ordination für Psychiatrie und Neurologie, Prof Dr Eberhard Gabriel , 1190 Wien, Probusgasse 5 Geboren - Datum, Ort: 10 Oktober 1939, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Eva. Kinder: Veronika (1970) und Theresia (1973). Schöpferische Akte: Veröffentlichung wissenschaftlicher Arbeiten Ehrungen u.a. Großes Goldenes Ehrenzeichen der Stadt Wien, Auszeichnung/Fellow der EAP - European Association of Psychiatry. Mitgliedschaften Mitglied internationaler Fachgesellschaften für Psychiatrie und Neurologie Hobbies: Geschichte, Reisen, Kultur, Haus und Garten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura absolvierte ich das Studium der Medizin an der Universität Wien und promovierte im Jahre 1964 Daran schloß sich meine Ausbildung zum Facharzt für Psychiatrie und Neurologie an Auf Ratschlag meines Vaters, der selbst Nervenarzt war, absolvierte ich das erste Jahr meiner Facharztausbildung an der Züricher Universitätsklinik bei Prof Dr Manfred Bleuler Diese Klinik war damals eine der angesehensten weltweit Ich konnte hier bereits praktisch wissenschaftlich arbeiten und nahm wertvolle Erfahrungen mit Danach kehrte ich an die Wiener Klinik zurück, wo ich mit dem damaligen Oberarzt Doz Dr Peter Berner zusammenarbeiten konnte. Er zog mich in vielfältiger Weise für Aufgaben und Projekte heran, und so konnte ich in relativ jungen Jahren Wissen und Praxis für meine Habilitation sammeln Mittlerweile wurde Prof Dr. Berner Vorstand der Psychiatrischen Klinik am AKH Wien Ich wurde als leitender Oberarzt der dortigen Frauenabteilung eingesetzt und arbeitete an verschiedenen wissenschaftlichen Studien. Meine Lehrberechtigung erhielt ich 1978 Damit war ein wichtiger Karriereschritt auf den Schienen der psychopathologisch orientierten, psychiatrischen Verlaufsforschung markiert Im selben Jahr wurde ich zum ärztlichen Direktor des Psychiatrischen Krankenhauses Baumgartner Höhe ernannt. In dieser Funktion, die ich bis 2004 bekleidete, setzte ich die Psychiatriereform im Krankenhaus um und wirkte 2000 an der Fusionierung von städtischen Krankenhäusern mit. Die Lehrtätigkeit spielte in meinem Leben immer eine besondere Rolle, und so hielt ich bis zu meinem Ausscheiden Vorlesungen

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Bestätigung der Kompetenz, verbunden mit persönlicher Wertschätzung Ein persönliches Erfolgserlebnis möchte ich nicht verschweigen: Ich bin noch immer mit derselben Frau verheiratet Ein geordnetes Familienleben hilft dabei, Karriere zu machen Sehen Sie sich als erfolgreich? Meine Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen, führte zu Erfolgen Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Basis bilden die humanistische Bildung und umfassende, fachlich solide Ausbildung Persönliche Erfolgsfaktoren sind Konsequenz und professionelle Gelassenheit. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Herausforderungen begegne ich mit positiver Neugier und realistischer Analyse In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Meine erfolgreichste Entscheidung und Investition war jene, meine Facharztausbildung an der Universitätsklinik Zürich zu starten Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Neben meinem Vater wurde ich maßgeblich von Prof Dr Manfred Bleuler geprägt Welche Anerkennung haben Sie erfahren? In mich gesetztes Vertrauen bedeutet für mich Anerkennung Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Der weltweite Dachverband für Psychiatrie diskutiert derzeit das Thema „Eine Psychiatrie für die Person". Damit ist die Frage verbunden, wie wir unsere Aufgaben klassifizieren Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Erfolg ist ohne gute, motivierte Mitarbeiter nicht möglich Vertrauenswürdigkeit spielt in diesem Zusammenhang eine wichtige Rolle Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich bemühte mich immer, familiäre Präsenz zu zeigen und gemeinsame Interessen zu pflegen Dabei kam mir oft das Verständnis meiner Familie entgegen Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Es ist in jedem Fall zu raten, seine Sinne offenzuhalten, um eine feste, aber nicht starre Orientierung zu finden

✱ Gager Manfred KommR.

„Mein Motto lautet, daß das Geld auf der Straße liegt und man sich nicht scheuen darf, sich danach zu bücken."

● Zur Person

Beruf: Konditormeister, Hotelier, staatlich geprüfter Schilehrer. Funktion: Inhaber Tätig bei Die roten Profis Schischule Mayrhofen KommR Manfred Gager , 6290 Mayrhofen, am Marienbrunnen 348 Geboren - Datum, Ort: 30 Jänner 1948, Brandenberg. Familienstand: Verheiratet mit Andrea Kinder: Niki (1980), Nina (1982) und Anja (1984) Eltern: Andrea und Manfred Ehrungen: Verdienstmedaille des Landes Tirol, Fördermedaille des Tiroler Skiverbandes Mitgliedschaften Wirtschaftsbund, Tiroler Wirtschaftsverband, Rotary Club, Schiclub. Hobbies Schifahren, Radfahren Inhaber des Hotels Alpenschlössl und des Hotels Alte Post Mayrhofen

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Die Konditorei war ursprünglich mein Elternhaus, das ich ausbaute und in dessen Garage ich eine Konditorei eröffnete Ich bin gelernter Konditor und lieferte anfangs die Kuchen lediglich aus, später stellte ich auf Anfrage von Kunden einige Tische auf und bot auch Kaffee an Dies waren die Anfänge - im Sommer bot ich Kuchen an, im Winter war ich in einer Skischule in Kramsach tätig, die ich später von meinem Vorgänger übernahm Nach 17 Jahren übernahm ich eine Skischule in Mayrhofen Mittlerweile beschäftige ich 70 Skilehrer in meiner Skischule „Die roten Profis". Zwischenzeitlich erwarb ich ein Schilehrerhaus und eine Wohnung in Mayrhofen, ebenso das Hotel Alte Post Im Jahre 2006 erwarb ich noch eine Pension in Mayrhofen und baute es zum Hotel Alpenschlössl um

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Gesundheit ist das wichtigste in meinem Leben, und der Erfolg gibt mir hier recht Mein Motto lautet, daß das Geld auf der Straße liegt und man sich nicht scheuen darf, sich danach zu bücken. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich denke schon, daß ich erfolgreich bin Ich hatte jedoch auch viel Glück in meinem Leben Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die positive Entwicklung der Konditorei und der Schischule

waren sicherlich ausschlaggebend. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Der Gast soll zufriedengestellt werden, das heißt, er steht am Morgen auf, geht zum Frühstück, leiht sich Skier aus und verbringt einen angenehmen Tag mit einem abschließenden Besuch in der Konditorei. Ich vertreibe auch CDs mit eigener Musik, die der Gast mitnehmen kann. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Der Umbau meines Elternhauses zu einer Konditorei war sicherlich eine erfolgreiche Entscheidung, ebenso die Übernahme der Schischule in Mayrhofen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Originalität ist das wichtigste, dies zeigt auch mein beruflicher Werdegang. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Familie stand stets hinter mir, was sehr wichtig für meinen beruflichen Werdegang war. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Klimaveränderung und der damit verbundene Schneemangel ist ein relevanter Punkt, der jedoch (noch) durch die Schneekanonen aufgehoben werden kann. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Darüber gibt es geteilte Meinungen. Es gibt Menschen, die sagen, ich bekomme nie genug, jedoch gibt es auch solche, die meinen, ich mache es genau richtig. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Meine Mitarbeiter sind sehr wichtig, natürlich auch die Familienmitglieder, die in den Betrieben mitarbeiten. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Speziell die Schilehrer werden danach ausgewählt, gut mit internationalem Publikum kommunizieren zu können. Wir haben aus diesem Grund beispielsweise russisch-, holländisch- und englischsprechende Schilehrer eingestellt. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Indem ich ständig Kontakt mit den Mitarbeitern halte und mich mit ihnen unterhalte, wird über die persönliche Ebene Motivation aufgebaut. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Sie empfinden mich sicherlich als ehrgeizig. Ich erwarte einiges von meinen Mitarbeitern, sie können jedoch mit ihren Anliegen auch jederzeit zu mir kommen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? In der Hotellerie ist der Preisfaktor mit speziellen Angeboten zu bestimmten Terminen eine entscheidende Stärke. Wie trennen Sie Beruf und Privatleben? Ich achte darauf, Beruf und Privatleben zu trennen. Dies ist mir sehr wichtig. Welchen Rat können Sie an die nächste Generation weitergeben? Mir war es, als die Kinder noch klein waren, wichtig, diese nicht zu diversen Tätigkeiten in den Betrieben zu zwingen. Großen Wert legte ich auch darauf, meinen Kindern die Wichtigkeit der allgemeinen Wertschätzung der Mitmenschen nahe zu bringen. Diesen Rat möchte ich an die nächste Generation weitergeben. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Die nächste Generation soll dort weitermachen können, wo ich einmal aufhören werde. Das ist mein Ziel. Ihr Lebensmotto? Auf die Gesundheit achten.

✶ Gaida Josef Ing.

● Zur Person

Beruf: Kfz-Mechanikermeister, Manager. Funktion: Leiter der Technik, Computer-Administrator, Qualitätsmanager. Tätig bei: Santora Kaffee-Systeme GmbH, 1160 Wien, Liebhartsgasse 55-57. Geboren - Datum, Ort: 14. August 1947, Wien. Ehrungen: Ehrung der Kammer für langjährige Mitarbeit. Mitgliedschaften: Ehrenmitglied der Bergrettung. Hobbies: Computer, Schifahren, Klettern, Bergwandern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Boxer, Brandschutzbeauftragter.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Lehre zum Kfz-Mechaniker leistete ich den Bundesheerdienst ab und arbeitete danach im Telegrammzustellungsdienst, wo ich mir gutes Geld verdienen konnte. 1968 nahm ich als Zusteller mit Inkassobefugnis ein Beschäftigungsverhältnis bei Santora Kaffee auf. Bereits nach einem Jahr konnte ich im Innendienst anfangen, da der Hauselektriker entlassen wurde und ich seine Stelle einnehmen konnte. Mir wurde ermöglicht, einen Kurs in Verpackungstechnik besuchen, der meine Lust weckte, noch mehr an Wissen zu erwerben. In der Folge entschloß ich mich, das TGM in Form von Abendkursen zu absolvieren. Nach vier Jahren, in denen mir die Grundlagen der Elektronik und Elektrotechnik vermittelt wurden, hatte ich meinen Wissensstand erheblich erweitert. Ich kaufte mir meinen ersten Personal Computer, und die Leidenschaft für den Umgang mit dem PC ließ mich nie mehr los, ich wurde ein richtiger PC-Freak. Diese Begeisterung war wohl ausschlaggebend dafür, daß ich Computer-Administrator bei Santora wurde. Bis vor zehn Jahren war ich als technischer Leiter bei Santora beschäftigt, wobei das Unternehmen inzwischen von Sara Lee gekauft wurde. Um die Chancen zur Erhaltung meines Arbeitsplatzes zu erhöhen, besuchte ich die einjährige TÜV-Akademie, um die Ausbildung zur Sicherheitsfachkraft zu absolvieren. Sara Lee übernahm mich als Sicherheitsfachkraft und Computer-Administrator. Mit 55 Jahren suchte ich um Nachsicht an und absolvierte noch einmal die Meisterprüfung. Dieser Schritt war wichtig, weil wir auch die Reparatur von Espressomaschinen übernehmen. Mittlerweile bin ich Leiter der Technik, Fuhrparkleiter, Sicherheitsfachkraft und Computer-Administrator innerhalb der Santora Kaffee-Systeme GmbH und werde am 1. September 2007 in Pension gehen.

> „Bin ich nach einem erfüllten Arbeitstag am Abend mit mir zufrieden, liegt für mich Erfolg vor."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Bin ich nach einem erfüllten Arbeitstag am Abend mit mir zufrieden, liegt für mich Erfolg vor. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin mit dem bisher Erreichten sehr zufrieden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Es gibt nichts, was ich nicht anpacke. Ich lasse mich auf Dinge gar nicht ein, von denen ich glaube, daß ich sie nicht erledigen kann. Alter ist für mich kein Zustand, sondern ein Privileg, denn ich horche mehr in mich hinein, je älter ich werde, und das macht mich anderen gegenüber immer toleranter. Ich kann sagen, daß ich mich Lernprozessen im Leben immer gestellt habe. Dankbar bin ich einem Psychologen, der mich in einer Schulung lehrte, mich zu verkaufen und Selbstwertgefühl aufzubauen. Drei Servicetechniker sind mir heute unterstellt. In meiner Position als Leiter der Technik bin ich ein wichtiger Entscheidungsträger im Unternehmen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich glaube daran, daß jedes Problem lösbar ist, es ist nur wichtig, auf dem geraden Weg zu bleiben. Für all meine Entscheidungen trage ich die volle Verantwortung. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Vorbilder sind wichtig, denn man kann sich von anderen Menschen einiges abschauen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit sind die wichtigsten Kriterien. Da mir ein gutes Betriebsklima wichtig ist, muß ein echter Zusammenhalt unter Mitarbeitern möglich sein. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Santora Kaffee bürgt für eine hohe Qualität, Qualitätsendkontrollen sind dem Unternehmen sehr wichtig. Wir beliefern die österreichische Gastronomie, und dabei gilt: unser Kunde ist König. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich trenne die beiden Bereiche nicht, weil ich für alle beruflichen Anliegen immer ein offenes Ohr habe. Welchen

Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Der Intelligenzquotient entscheidet den beruflichen Weg wesentlich mit. Heute herrscht ein Facharbeitermangel, und diesen Zustand verantwortet unsere Regierung stark mit. Junge Menschen müssen herausfinden, was ihnen Spaß macht. Berufsberatung gehört viel früher, spätestens mit Beginn der neunten Schulstufe, an Schulen praktiziert, damit junge Menschen mit schlechten Noten frühzeitig die Chance auf eine interessante Lehre haben. Lieber ein guter Facharbeiter als ein durchschnittlicher Maturant oder Akademiker. Ich bin auf die Vorteile stolz, die mir meine Lehre geboten hat und habe beruflich das Beste daraus gemacht. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich habe alle Ziele erreicht, die ich mir vornahm. Darauf bin ich stolz. Ich möchte meine Position an meinem letzten Arbeitstag geordnet an einen Nachfolger übergeben. Ich bin gerade dabei, den Fuhrpark auszugliedern, weil diesen Bereich intern keiner übernehmen kann. Dann gehe ich in Pension.

✱ Ganster Brigitta Mag. pharm.

● Zur Person

Beruf: Pharmazeutin und Apothekerin. Funktion: Konzessionärin und Leiterin. Tätig bei: Die Blaue Apotheke Mag. Ganster KG., 3412 Kierling, Hauptstraße 153. Geboren - Datum, Ort: 9. Jänner 1947. Kinder: Bernhard (1976) und Mathias (1981). Eltern: Raimund und Maria. Schöpferische Akte: Vorträge über Pharmazie für verschiedene Organisationen. Mitgliedschaften: Österreichischer Apothekerverband, Österreichische Pharmazeutische Gesellschaft, Österreichische Gartenbau-Gesellschaft, Chor Kierling. Hobbies: Malen (Acrylmalerei), Gartenarbeit, Pflanzen, Klavierspielen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura im Jahr 1966 studierte ich in Wien Pharmazie und schloß das Studium im Jahr 1971 ab. Während der Semesterferien war ich im pharmazeutischen Großhandel im In- und Ausland, z.B. in der Schweiz, tätig. Von 1971 bis 1972 absolvierte ich mein Aspirantenjahr in einer Wiener Apotheke, 1974 heiratete ich. Bis auf jeweils ein Jahr Karenz nach den Geburten meiner Söhne Bernhard und Mathias habe ich seit Beendigung meines Studiums immer durchgehend gearbeitet. Um meine Familie nicht vernachlässigen zu müssen, war ich, als meine Kinder noch klein waren, auf Teilzeitbasis beschäftigt. Da mein Mann immer selbständig war, wenig Zeit hatte und mir auch meine Eltern aus gesundheitlichen Gründen nicht mit dem Haushalt helfen konnten, mußte ich die Familienaufgaben meist alleine und neben dem Beruf meistern. Da ich beruflich nicht weiter kam, meine Vorstellungen und Ideen bei meinem Arbeitgeber nicht ausleben konnte, bzw. jede Anregung und Aktivität unterdrückt wurde, entwickelte ich schließlich eine gewisse Frustration. Deshalb entschloß ich mich zur Selbständigkeit und stellte 1995 das Ansuchen um eine Konzession für eine Apotheke. Damals rechnete ich nicht damit, daß es Jahre bis zur Erteilung dauern würde und ich während dieser Zeit durch sehr harte Prüfungen gehen mußte. Nach vier Jahren und dem Weg durch zwei Instanzen erhielt ich dann 1999 endlich die Konzession, aber damit war es noch nicht ausgestanden. Den derzeitigen Standort hatten wir zwar, aber damals stand da ein altes Haus, und bevor eine Konzession erteilt ist, kann man natürlich nicht in einen Umbau investieren. Nachdem 1999 die Konzession erteilt wurde, begannen wir im Jänner 2000 sofort mit dem Bau der Apotheke, die im Herbst desselben Jahres mit allen Einrichtungen und Medikamenten bestückt war. Auch das Personal war engagiert. Wenige Tage vor der Eröffnung wurde die Konzession vom Verwaltungsgerichtshof wegen Verfahrensmangels überraschend zurückgezogen. Meine Mitbewerber haben jede Anstrengung unternommen, um meine Apotheke zu verhindern, obwohl eine große Entfernung zwischen uns besteht und die Bevölkerung die neue Apotheke auch sehnsüchtig erwartet hatte. Für mich hat es damals sehr schlecht ausgesehen. Da war auf der einen Seite die viele Arbeit und auf der anderen Seite die extreme finanzielle Belastung, der wir durch die Investitionen ausgesetzt waren. Die Bevölkerung war über den Entzug der Konzession so zornig, daß Protestschreiben, Protestmärsche und ein Sitzstreik organisiert wurden. Ich hatte insgesamt ein Jahr lang eine voll ausgestattete Apotheke, für die Miete und Betriebskosten bezahlt werden mußten, die von der Bevölkerung gewünscht und gebraucht wurde und trotzdem keine Leistungen erbringen durfte. Letztendlich wurde die Apotheke zu einem Politikum, und die Konzession wurde mir im August 2001 doch noch erteilt. Der Freude darüber folgte kurz darauf eine private Tragödie, da mein Mann wenige Monate nach der Eröffnung unerwartet verstarb.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, ein Ziel erreicht zu haben, aber nicht, sich auf seinen Lorbeeren ausruhen zu können. Ein einmal erreichtes Ziel wird von mir immer durch ein neues ersetzt. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, bis zu einem gewissen Grad sehe ich mich als erfolgreich und motiviere mich damit selbst. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Für mich war meine Unzufriedenheit der eigentliche Auslöser. Ebenso wichtig waren Kampfgeist, eine Vision und ein realistisches Ziel vor Augen. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Ich empfinde es als Frau als wesentlich schwieriger, erfolgreich zu sein, das begründet sich aber auf der Doppelverpflichtung Beruf und Mutter, die ein Mann in dieser Form nie haben wird. Ohne Kinder hat es eine Frau meiner Meinung nach nicht schwerer als ein Mann. Speziell in meinem Beruf. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Das war erst, als wir die Apotheke endgültig aufgesperrt haben. Besonders stolz war ich darauf, daß der damalige Staatssekretär für Gesundheit, Dr. Reinhart Waneck, die Apotheke eröffnete. Weiters wurde die Vernissage meiner Bilderausstellung vom Kunststaatssekretär Franz Morak eröffnet. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Eigentlich nicht. Was ich geschaffen habe, habe ich aus eigener Kraft geleistet. Ich hatte auch nie ein Vorbild, dem ich nachgeeifert habe. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Hier möchte ich die Thematik des Arzneimittelverkaufs über alternative Distributionswege ansprechen. Immer mehr Medikamente werden nicht über Apotheken, sondern über das Internet und in Zukunft vielleicht auch von Verbrauchermarkten wie in den USA angeboten. Dagegen müssen wir uns wappnen. Der Konsument tut sich damit außerdem nichts Gutes, da Medikamente aus dem Internet oft Fälschungen sind und selbstverordnete Medikation sogar Todesfälle zur Folge haben kann. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Alleine kann ich keine Apotheke führen, deshalb spielen die Mitarbeiter selbstverständlich eine wichtige Rolle bei meinem Erfolg. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wir unternehmen ab und zu etwas gemeinsam. So ermögliche ich meinen Mitarbeitern beispielsweise Weiterbildung, die aber auch immer mit gemeinsamer Freizeit in einem Wellness-Hotel verbunden wird. Außerdem lasse ich meinen Mitarbeitern genügend Freiraum, damit sie sich wohl fühlen, und höre mir ihre Vorschläge an. Wie verhalten Sie sich der

Konkurrenz gegenüber? Man hat ja alles unternommen, meine Existenz zu zerstören. Ich habe meine Mitbewerber ausgeblendet. Für mich existieren sie eintach nicht mehr, und damit habe ich das Thema auch abgeschlossen. Ich setze sehr stark auf Kundenbindung, das geht von der persönlichen Betreuung und der individuellen Betriedigung der Kundenbedürtnisse bis zur Zustellung von Medikamenten, wenn der Kunde nicht selbst in die Apotheke kommen kann und die Medikamente dringend benötigt. Das alles hält die Kunden dann auch davon ab, zur Konkurrenz zu gehen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es muß genügend Wille, Kraft und Motivation vorhanden sein, um sich selbständig zu machen. Man muß sich auch bewußt sein, daß man lange Zeit weniger oder keinen Urlaub haben wird, mehr arbeiten muß als ein Angestellter und auch nicht immer ein regelmäßiges Einkommen haben wird. Und: Nicht aufgeben, denn Rückschläge sind dazu da, sie zu überwinden. Man wächst mit seinen Aufgaben! **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich stecke mir immer wieder neue Ziele, und es ergeben sich auch immer wieder neue Herausforderungen.

✶ Gao Quanlang alias Hoomer

● Zur Person

Beruf: Sinologe und Gastronom. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: ra'mien Restaurant GmbH., 1060 Wien, Gumpendorferstraße 9. Geboren - Datum, Ort: 24. November 1972. Hobbies: Computerspiele, Videnfilme, Kino, meine Kinder.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule besuchte ich eine Handelsakademie in Wien. Meine Eltern führten ab 1986 ein Chinarestaurant in Wien. Auf ihren Wunsch hin studierte ich Chinesisch, das Studium ermöglichte mir, die chinesische Kultur und Sprache kennen zu lernen. In der Folge bot sich mir die Gelegenheit, nach dem Präsenzdienst im Casino Wien zu arbeiten. Nach einiger Zeit zog ich gemeinsam mit meinem besten Freund nach Peking, wo ich fast vier Jahre lebte. Wir eröffneten im Pekinger Botschaftsviertel ein attraktives Lokal, das sich bald einen guten Ruf erwarb. Weitere drei Jahre war ich anschließend im Restaurant meiner Eltern in Wien beschäftigt. Als ein Freund darum bat, in seinem Lokal, dem ra'mien, auszuhelfen, stimmte ich zu; heute bin ich Geschäftsführer. ra'mien ist ein Fusionswort von ramen und lamien - ramen ist eine japanische und lamien eine chinesische Nudelart. Wir bieten zu 50 Prozent frisch zubereitete chinesische Nudelgerichte und außerdem weitere asiatische Köstlichkeiten. Den Cocktail können Gäste in unserer an die Räumlichkeiten angeschlossenen Bar einnehmen. Wir haben viele Stammgäste und sind eine beliebte Adresse für Partys und Veranstaltungen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich in erster Linie, zufrieden zu sein. Bezogen auf den Lokalbetrieb fühle ich mich erst richtig gut, wenn auch Gäste und Mitarbeiter zufrieden sind. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe in geschäftlicher und familiärer Hinsicht vieles erreicht, was ich mir gewünscht habe. Finanziell könnte ich noch mehr erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin mit der Gastronomie autgewachsen und kenne alle Bereiche dieser Branche sehr gut. Auch kann ich gut mit Mitarbeitern umgehen. Ich zwinge sie durchaus, Verantwortung zu übernehmen, was viele eigentlich ohnehin wollen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Dinge, die ich eigenständig lösen kann, nehme ich sofort in meine Hände. Ich schiebe ungern Drängendes auf die lange Bank. Entscheidungen tälle ich gerne alleinverantwortlich, dennoch frage ich Mitarbeiter im Vorfeld oft nach ihrer Sichtweise. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wesentlich sind Spaß an der Arbeit, Gründlichkeit und Zuverlässigkeit. Ich habe keine Lust, Mitarbeiter ständig zu kontrollieren. Mit meinen derzeitigen Mitarbeitern verbindet mich ein freundschaftliches Miteinander. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir behandeln Gäste so, wie wir selbst am liebsten behandelt werden möchten. Bei der Autnahme von Mitarbeitern legen wir strikt Wert darauf, daß sie gerne für unsere Gäste arbeiten. Hohe Qualität, nicht nur bezogen aut die Speisekarte, ist für uns selbstverständlich, und die Preise sind tair. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** In den ersten Jahren war ich rund um die Uhr tür alle in meinem Umteld erreichbar, begann aber zunehmend Berufliches und Privates zu trennen. Ich versprach meiner Frau, zukünftig mehr Zeit mit ihr zu verbringen. Eine Partnerin muß sich daran gewohnen, daß der Einsatz in der Gastronomie viele Abendstunden kostet. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich arbeite derzeit mehr in der Organisation im Hintergrund des Restaurants und weniger an Wochenenden als früher, und ich genieße die Zeit mit meiner Familie. Ich möchte gerne noch mehr Zeit mit meinen Kindern und mit meiner Frau verbringen.

✶ Garstenauer Hans Mag.

● Zur Person

Funktion: Abteilungsleiter Personal. Tätig bei: Österreichische Finanzmarktaufsicht., 1020 Wien, Praterstraße 23. Geboren - Datum, Ort: 2. November 1967, Steyr. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Gloria. Kinder: Viola (1996) und Lara (2000). Eltern: Maria und Hans. Hobbies: Familie, Sport, Wandern, Lesen, Natur.

● Karriere

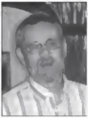
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Handelsakademie in Steyr und begann 1987 mit dem Studium der Wirtschaftspädagogik an der Wirtschaftsuniversität Wien, das ich 1995 mit dem Magisterium erfolgreich beendete. Neben dem Studium arbeitete ich in unterschiedlichen Bereichen, so war ich beispielsweise drei Sommer lang in einer Schweizer Papiertabrik und dann auch in einem deutschen Landwirtschaftsbetrieb tätig. Das war für mich spannender als das Studium, da ich mit vielen verschiedenen Nationalitäten in Kontakt kam. So entstand auch mein ausgeprägtes Interesse an der Arbeit mit Menschen. In der Endphase des Studiums war ich 1993/94 bei der Ersten Österreichischen Sparkasse Bank AG als Trainer tätig. Zu diesem Zeitpunkt hatte ich keine Ahnung von diesem Fachbereich, eignete mir aber durch Job-Rotation und Literaturstudium das Wissen in kürzester Zeit an. Auch diese Tätigkeit war eine interessante Erfahrung, da ich die unterschiedlichsten Menschen kennenlernte. Nach Abschluß des Studiums

trat ich 1996 als Assistent des Personalleiters bei der Österreichischen Volksbanken AG ein. 1999 übernahm ich die Gruppenleitung Recruiting und Personalentwicklung, 2002 kam die Gruppenleitung Gehaltsabrechnung dazu. Außerdem war ich ab dem Jahr 2000 stellvertretender Leiter der Stabstelle Konzernpersonalmanagement. Ab 2004 hatte ich die Gruppenleitung Konzernbildungsmanagement inne und war im Vorstand der Volksbankenakademie. Im Jahr 2005 wechselte ich zur Österreichischen Finanzmarktaufsicht, wo ich die Position des Abteilungsleiters Personal bekleide.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich mich gefordert fühle, wenn ich gestalten und etwas bewegen kann und meine gesteckten Ziele erreiche, fühle ich mich erfolgreich. Für mich hat Erfolg sehr viel mit Bewegung und Veränderung, aber natürlich auch mit Spaß und Freude am Beruf zu tun. Klingende Funktionen und Bezeichnungen oder ein tolles Gehalt sind für mich kein Maßstab für Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe bei der Finanzmarktaufsicht eine Aufgabe, die spannend und fordernd ist, und bin als Personalleiter auf einem Gebiet tätig, das mir große Freude bereitet, daher sehe ich mich auch als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ohne Fachwissen kann es keinen nachhaltigen Erfolg geben, ebenso wichtig ist aber die soziale Komponente, also der Umgang mit anderen Menschen. Wie ich feststellte, hat bei der Finanzmarktaufsicht das Fachwissen aber ein wesentlich höheres Gewicht. Grundsätzlich sind Zielstrebigkeit und Konsequenz ganz wesentliche Erfolgsfaktoren. Ich möchte aber betonen, daß Erfolg immer individuell ist. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Von reinem Kopieren halte ich nichts, jeder Mensch sollte sich innerhalb seiner Fähigkeiten, Stärken und Möglichkeiten entwickeln. Natürlich gibt es auch Situationen, in denen ich mit Imitation weiterkomme - das hängt aber ganz davon ab, was ich erreichen will. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich hatte und habe immer wieder Vorbilder, die mir auf ganz unterschiedliche Art und Weise wichtig sind. Mein Großvater führte auch mit 80 Jahren ein zufriedenes, erfülltes Leben - sein Bild strahlt für mich Erfolg aus. Auch die Konsequenz und der Fleiß meines Vaters waren prägend. Später im Beruf war es mein langjähriger Vorgesetzter bei der Volksbank, der eine gewisse Vorbildwirkung, speziell im fachlichen Bereich, auf mich hatte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Es gibt die Anerkennung durch Beförderungen, das Übernehmen von Verantwortung und neuen Aufgaben. Auf der anderen Seite erhalte ich Anerkennung durch das positive Feedback der Menschen, mit denen ich zusammenarbeite. Man muß sich aber auch selbst immer wieder Anerkennung geben. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Humorvoll, konsequent und manchmal etwas arbeitssüchtig. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Kollegen treffen eine Vorauswahl, mir obliegt die endgültige Entscheidung gemeinsam mit dem Bereichsleiter. Ich lege großen Wert auf die Persönlichkeit eines Bewerbers und darauf, daß er zur FMA und zum vorgesehenen Aufgabenbereich paßt. Fachlich kann man den Leuten rasch etwas beibringen, im menschlichen Bereich sollten die Voraussetzungen von vornherein stimmen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivation ist ein wichtiger Punkt und setzt auf vielen unterschiedlichen Ebenen an - Geld kann ebenso motivierend sein wie ein Lob zur richtigen Zeit. Entscheidend ist aber, demotivierende Faktoren möglichst auszuschalten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das klappt inzwischen immer besser, weil ich gelernt habe, Grenzen zu ziehen. Meine Familie und meine Kinder sind ein wichtiger Bestandteil meines Lebens, und ich will sie nicht vernachlässigen. Gutes Zeitmanagement und bewußtes Einsetzen der eigenen Ressourcen sind sicher auch entscheidende Erfolgsfaktoren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich investierte im Laufe meiner Karriere sehr viel Zeit in Weiterbildung, weil es mir wichtig ist, mich weiterzuentwickeln und nicht stehenzubleiben. Leider hatte ich im letzten Jahr nicht allzu viel Zeit für Fortbildungsmaßnahmen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Der wichtigste Rat lautet, sich Gedanken zu machen, was man will und wo man hin will. Jeder sollte seine ganz persönliche Erfolgsdefinition finden und danach handeln. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte weiterhin machen, was mir Spaß bereitet.

✱ Gasser Karl Peter



● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Nah&Frisch Karl P. Gasser., 7182 Tadten, Obere Hauptstraße 42. Geboren - Datum, Ort: 16. März 1953, Tadten. Familienstand: Verheiratet mit Inge. Kinder: Johannes (1984) und Stefanie (1987). Eltern: Hildegard und Karl. Hobbies: Radfahren, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Post und Lotterie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule in Eisenstadt und Wien sowie einem Jahr an der Handelsschule in Bruck an der Leitha begann ich 1968 eine Lehre bei der Firma Meinl, die ich 1971 abschloß. Da meine Eltern Kaufleute waren und der elterliche Betrieb bereits seit 1909 bestand, übernahm ich 1978 das Geschäft von meinem Vater. Seinerzeit wurden noch viele Produkte von uns von Hand verarbeitet, was sich nach meiner Geschäftsübernahme grundlegend änderte, da wir unsere Waren seit diesem Zeitpunkt meist über Großhändler beziehen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich in erster Linie Zufriedenheit, sei es der Kunden oder der Familie. Weiters liegt Erfolg in guten Umsätzen und auch in den positiven Rückmeldungen der Bevölkerung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich ja, da sich das Geschäft doch schon sehr lange Jahre in Familienbesitz befindet und auch heute noch rentabel zu betreiben ist, was nicht zuletzt mir und meiner Frau zu verdanken ist. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Sicherlich mein maximaler Einsatz für die Sache. Ich versuchte immer selbst schwierige Situationen zu lösen und mit Ehrgeiz meine Ziele zu verfolgen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Da sich mittlerweile in näherer Umgebung praktisch jeder größere Lebensmittelmarkt angesiedelt hat, wird es für uns immer schwieriger, uns am Markt zu behaupten. Vor allem die junge Bevölkerung kauft lieber auswärts ein, allerdings haben wir im Ort immer noch einen großen Kreis an Stammkunden, den wir auch beliefern. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Es gab keine herausragenden Meilensteine, allerdings stieg der Geschäftsgang in den letzten Jahren stark an, was unseren Weg bestätigte. Das alles war allerdings nur durch die tatkräftige Hilfe meiner Frau möglich, und mittlerweile arbeitet auch unser Sohn im Betrieb mit, der selbst eine abgeschlossene Lehre als Kaufmann und Fleischer aufweisen kann. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die wichtigste Entscheidung bestand darin, das Geschäft nicht

zu schließen Wichtig war es auch, das Unternehmen um eine Trafik und eine Poststelle zu erweitern, was den Umsatz erheblich steigerte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich werde in der Bevölkerung sehr geschätzt, was auch durch den hohen Stammkundenanteil sichtbar wird. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Großmärkte setzen uns natürlich stark zu, da sie mit Lockartikeln Kunden in die Geschäfte ziehen und dadurch größere Umsätze erzielen, obwohl viele Produkte meist teurer sind als bei uns Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche Gute und motivierte Mitarbeiter sind aus unserem Betrieb nicht mehr wegzudenken und maßgeblich an unserem Erfolg beteiligt Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Unsere beiden Angestellten haben einen hohen Grad an Eigenmotivation, schon allein deshalb, weil sie direkt in ihrem Wohnort arbeiten können Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich hoffe positiv, zumindest bemühe ich mich darum Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Neben der Frische unserer Produkte und unserer Freundlichkeit nehmen wir uns immer genügend Zeit für unsere Kunden, was von vielen sehr geschätzt wir, auch weil man immer wieder Neuigkeiten bei uns erfahren kann. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Mein einziger Mitbewerber im Dorf schloß im vorigen Jahr sein Geschäft, somit habe ich direkt im Ort keine Konkurrenz mehr Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Derzeit trete ich beruflich etwas kürzer, da ich einen Krankenhausaufenthalt hinter mir habe, allerdings ist der Beruf sehr zeitaufwendig, und es bleibt nicht viel Zeit für private Aktivitäten Aber vieles ist auch eine Sache der Gewohnheit Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Da mein Sohn mir mittlerweile mehr Ratschläge gibt als ich ihm, wäre es wahrscheinlich besser, man würde diese Frage ihm stellen Mein Sohn hat eine sehr vernünftige und nüchterne Einstellung, was gut für den Betrieb ist, da er immer wieder Verbesserungen vorschlagt Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich würde das Geschäft gerne umbauen und modernisieren, was allerdings mit enormen Kosten verbunden wäre, also werden wir erst abschätzen, ob sich diese Investition rechnet. Ihr Lebensmotto? Leben und leben lassen.

✶ Gaßner Josef

„Gott gebe mir die Gelassenheit, Dinge nicht zu ändern, die ich nicht ändern kann."

● Zur Person

Beruf Gemeindebediensteter Funktion Bürgermeister Tätig bei Gemeinde Behamberg, 4441 Behamberg Nr. 30. Geboren - Datum, Ort: 10 September 1947, Behamberg Familienstand Verheiratet mit Johanna. Kinder: Martina (1977), Andreas (1979) und Florian (1984) Eltern Josef und Franziska Hobbies Singen, Musizieren (Trompete), Wandern, Wellness

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte nur die Volksschule, denn damals gab es bei uns im Ort noch keine Hauptschule und keine Busverbindung nach Steyr Nach der Schule arbeitete ich in unserer Landwirtschaft Im Nebenerwerb begann ich bei der Post und später als LKW-Fahrer zu arbeiten. Nach meiner Hochzeit 1976 suchte ich mir einen Arbeitsplatz in der Nähe und begann für einen Bäcker Brot auszuführen Ab 1981 arbeitete ich fünf Jahre im BMW-Motorenwerk als ausgebildeter Triebfahrzeugfahrer 1987 fing ich als Gemeindebediensteter in unserer Gemeinde an, 1970 wurde ich Ortsbauernobmann, und 1985 kam ich erstmals in den Gemeinderat. 1989 wurde ich erstmals zum Bürgermeister gewählt und übe dieses Amt jetzt im 19 Jahr aus

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat man, wenn man mit Zufriedenheit zurückschauen kann und mit dem Erreichten zufrieden ist Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich, ja Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Das waren mein Durchsetzungsvermögen, meine Ausdauer und meine Fähigkeit, zuzuhören Ich kann mich gut in die Lage anderer versetzen - dann muß man einfach überlegen und den Hausverstand einsetzen, so kann man jedes Problem lösen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Der ausufernde Verkehr ist heutzutage das größte Problem, und die Politik ist machtlos dagegen Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich motiviere sie durch Vorbildwirkung, einen kameradschaftlichen Umgang und Lob zur passenden Zeit. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Am Anfang verwendete ich viel Zeit für Fortbildung, jetzt mache ich nur mehr wenige Kurse und Seminare Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man soll offen sein für Neues, jede Lernphase nützen und dabei bodenständig bleiben Ihr Lebensmotto? Gott gebe mir die Gelassenheit, Dinge nicht zu ändern, die ich nicht ändern kann, den Mut, Dinge zu ändern, die ich ändern kann und die Weisheit, das eine vom anderen zu unterscheiden

✶ Gatternig Karl Mag. LLM

„Heutzutage ist das Angebot groß, und es ist wichtig, darauf zu achten, die Ausbildung zeitlich nicht allzu lange zu dehnen."

● Zur Person

Beruf. Rechtsanwalt Funktion: Partner. Tätig bei: Rechtsanwaltskanzlei Dr. Peter und Mag Karl Gatternig LLM., 1010 Wien, Renngasse 9/2 Stock. Geboren - Datum, Ort 30 Jänner 1976, Wien Hobbies Tauchen, Wasserschi, Schifahren, Tennis, Literatur, Kunst

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1995 studierte ich Rechtswissenschaften an der Universität Wien Ein Jahr lang konnte ich ein Austauschprogramm an der Universität Amsterdam in Anspruch nehmen In Holland verfaßte ich meine Diplomarbeit über ein völkerrechtliches Thema den Europäischen Gerichtshof betreffend in englischer Sprache. Im Frühjahr 2000 schloß ich das Studium mit Erfolg ab und absolvierte anschließend das vorgesehene Gerichtsjahr Im Frühjahr wurde mir weiters ein Stipendium für ein Post-Graduate-Studium an einer englischen Universität in Kooperation mit einem renommierten College in London gewahrt Dieses Studium umfaßte ein breites Ausbildungsspektrum, von dem ich heute noch profitiere Seit meiner Rückkehr aus London bin ich in der Kanzlei meines Vaters beschäftigt, wo ich als Konzipient zu arbeiten begann Seit Jänner dieses Jahres bin ich eingetragener Rechtsanwalt und kooperiere mit meinem Vater in unserer Kanzleigemeinschaft Die Kanzlei ist wirtschaftlich ausgerichtet, wir betreuen vorwiegend Klein- und Mittelbetriebe Ich für meinen Teil verantworte großteils Auslandsverhandlungen, da mir die englische Sprache sehr liegt Ein weiterer Schwerpunkt meiner Tätigkeit ist das Marken- und Urheberrecht

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat aus meiner Sicht mit dem Erreichen von selbst gesteckten Zielen zu tun. Ich war beispielsweise sehr zufrieden, nachdem ich das Post-Graduate-Studium abgeschlossen hatte. Gewinne ich einen schwierigen Prozeß, freue ich mich über dieses positive Ergebnis sehr und fühle mich in meinem Wirken als Anwalt bestärkt. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich habe bislang schon einiges erreicht. Insofern stufe ich mich als erfolgreich ein. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine Philosophie ist von Qualitätsdenken und dem Willen und Engagement, für meinen Klienten das Optimum zu erreichen, getragen. Die Interessen meiner Klienten stehen im Mittelpunkt meiner Aktivitäten. Ich berücksichtige im Finden der optimalen Lösung zugunsten meiner Klienten alle Einflüsse und Zusammenhänge der jeweils zu klärenden Situation. Meine ruhige, vertrauensvolle Art wird von Kunden und Kollegen sehr geschätzt. Diese Haltung trägt auch dazu bei, Klienten sachlich und konstruktiv zu beraten und in Fachgesprächen zu vertreten. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Manche Probleme bedürfen einer raschen Analyse. Bei manchen Sachverhalten liegt es in der ihrer Natur, einzelne Aspekte länger zu beleuchten. Entscheidungen, die ich als Rechtsanwalt fälle, bespreche ich natürlich mit Klienten ab. Ich tausche mich in manchen Fällen auch gerne noch mit meinem Vater aus, vor allem, wenn ich glaube, daß ich zusätzliche Details in Erfahrung bringen möchte. Auch wenn ich Teamentscheidungen nicht abgeneigt bin und sie sogar suche, wenn ein Fall entsprechendes Expertentum abverlangt, habe ich die Meinung, daß man Entscheidungen nicht immer auf viele andere Leute, zum Beispiel auf Steuerberater und andere Experten, verteilen soll. Oft ist es zweckmäßig, Entscheidungen alleine zu treffen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Vorbilder haben den Nachteil, daß sie eigene Erwartungen, die man an sie richtet, enttäuschen können. Insofern ist Behutsamkeit in der Auswahl von Vorbildern angebracht. Der Lebensweg von Vorbildern ist nicht universell und daher nicht eins zu eins kopierbar. In moralisch-ethischer Hinsicht können manche Vorbilder aber eine gute Orientierungshilfe bieten. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich erachte eine Trennung der beiden Bereiche als sehr wichtig, daher nehme ich keine unerledigten Akten mit nach Hause. Ich würde so lange daran arbeiten, bis sie erledigt sind. Entspannung hat einen hohen Wert für mich, daher schalte ich in meiner Privatzeit ab. Außerdem möchte ich in den Kreis der Familie nicht ständig juristische Themen einbringen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Zweifellos ist eine solide, breite Ausbildung nützlich. Heutzutage ist das Angebot groß, und es ist wichtig, darauf zu achten, die Ausbildung zeitlich nicht allzu lange zu dehnen. Wer frühzeitig Berufskontakte, am besten internationale, schmiedet, baut sich ein Netzwerk auf, das auch privat von Vorteil sein kann. Erfahrung im Ausland trägt auch zur Persönlichkeitsbildung bei. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? In den nächsten Monaten nehme ich mich der Professionalisierung meines Auftritts nach außen hin an. Interne Verbesserungen, wie zum Beispiel die Beschaffung einer neuen EDV-Anlage, stehen an. Mein Vater wird in absehbarer Zeit in den Ruhestand treten, und so möchte ich auf lange Sicht die Strukturen der Kanzlei verbessern und auf dem Erfolg, den mein Vater einst begründete, aufbauen.

✱ Gebert Richard

Zur Person

Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde Schwadorf , 2432 Schwadorf, Hauptplatz 5. Geboren - Datum, Ort: 8. Oktober 1939, Mannersdorf. Familienstand: Verheiratet mit Magdalena. Kinder: Harald (1967). Schöpferische Akte: Artikel in diversen Bezirkszeitungen (seit 1983), Chronik über Schwadorf (in Vorbereitung). Ehrungen: Goldenes Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich, Goldenes Ehrenzeichen des Landes Niederösterreich, Ehrenring der Gemeinde Schwadorf. Mitgliedschaften: SPÖ, diverse ortsansässige Vereine. Hobbies: Opern (Puccini), Radfahren, Langlaufen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Obmann des Abfallwirtschaftsverbandes, Abgeordneter zum Niederösterreichischen Landtag.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich interessierte mich schon sehr früh für Politik, war bereits mit 16 Jahren bei der örtlichen Sozialistischen Jugend aktiv und baute 1956 in Schwadorf eine Ortsgruppe auf. Im Rahmen der SPÖ-Jugend stieg ich langsam die politische Karriereleiter hinauf, wurde Bezirksobmann, Landessekretär und schließlich Verbands- und Bundessekretär. Nachdem diese Funktionen in der Jugendbewegung vom Alter her beschränkt waren, stieg ich dann als Bundessekretär in den Österreichischen Jugendherbergsverband um. Dort organisierte ich den Bau und die Betreuung von Jugendherbergen in ganz Österreich. Das machte ich etwa fünf Jahre lang, dann ergab sich bei der SPÖ in meiner Region eine tolle Chance, und ich wurde mit 27 Jahren Bürgermeister von Schwadorf. In dieser Funktion war ich auch in den Bezirks- und Landesgremien vertreten und stand schon relativ früh auf den Kandidatenlisten für Landtag und Nationalrat. Tatsächlich nominiert wurde ich von der Partei aber erst 1992 und war bis 1994 im Nationalrat aktiv. Leider verlor dann die SPÖ Niederösterreich ein Mandat, das in meinen Bereich als Bezirksobmann für Schwechat fiel, und damit verlor auch ich mein Nationalratsmandat. Im Jahr 1995 wechselte ich in den Niederösterreichischen Landtag und war dort bis 2002 als Abgeordneter tätig. Bürgermeister von Schwadorf bin ich nach wie vor, und zwar seit Mitte der Sechziger Jahre ohne Unterbrechung. Nebenbei baute ich im Bezirk Schwechat den Abfallwirtschaftsverband für 14 Gemeinden auf. Dieser Verband ist nicht nur eine tolle Serviceeinrichtung für die Gemeinden, sondern inzwischen auch ein großer Wirtschaftsfaktor.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe es als Erfolg, mit meiner politischen Arbeit für die Menschen etwas zu erreichen und zu bewegen. Soziale Verantwortung in Verbindung mit wirtschaftlichem Management war meine Motivation, in die Politik zu gehen. Natürlich kann man niemals alle Bürger gleichermaßen zufriedenstellen. Aber wenn ich das eine oder andere Ziel erreiche, empfinde ich das als Erfolg und als Triebfeder, weiterhin für die Menschen dieser Gemeinde zu arbeiten. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich konnte im Laufe meiner politischen Karriere doch einiges bewegen und umsetzen. Auf Landes- und Bundesebene hätte ich wahrscheinlich mehr erreichen können, wenn ich meine Bemühungen etwas früher in diese Richtung gelenkt hätte. Aber das sollte eben nicht sein. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich glaube, die Bürger von Schwadorf spüren, daß ich ehrlich bin und mich mit viel Engagement für sie und das Wohl der Gemeinde einsetze - sonst würde ich ja nicht seit über 40 Jahren immer wieder zum Bürgermeister gewählt werden. Ich habe durch meine Arbeit stets bewiesen, daß ich keine leeren Versprechungen mache, sondern mich mit vollem Einsatz bemühe, Dinge umzusetzen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?

Ich bin ein Kind der Kreisky-Ära und trat während meiner Zeit in der SPÖ-Jugend auf Bundesebene öfter mit ihm zusammen. Kreisky beeindruckte mich damals sehr und war sicher ein Vorbild für mich. In der niederösterreichischen Landespolitik prägten mich Hans Czettel, früherer Innenminister und Chef der SPÖ in Niederösterreich, sowie der damalige Landeshauptmannstellvertreter Ernst Höger. Auch Viktor Klima war in der letzten Phase seiner politischen Tätigkeit ein Mann, mit dem ich sehr verbunden war. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Die Mitarbeiter auf politischer Ebene, also Gemeinderäte und Funktionäre, sollten von den Menschen akzeptiert werden und jene Werte, für die ich selbst stehe, vermitteln. Als Politiker müssen sie auch über eine gewisse Ausstrahlung und über Charisma verfügen. Bei Mitarbeitern, die direkt in meinem Umfeld täglich mit mir zusammenarbeiten, schätze ich neben der fachlichen Kompetenz in der Administration vor allem Loyalität und positive Charaktereigenschaften wie Ehrlichkeit. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Durch Freundlichkeit und ein freundschaftliches Arbeitsklima, darauf lege ich großen Wert. Natürlich muß ich manchmal, wenn etwas nicht nach meinen Vorstellungen läuft, ein bißchen härter durchgreifen und Druck machen. Das kommt aber Gott sei Dank nicht so oft vor. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Meine Frau ist in der Verwaltung auch ein wenig in die Politik eingebunden und bringt für meine Tätigkeit viel Verständnis auf. Immerhin sind wir seit Mitte der siebziger Jahre glücklich verheiratet. Die Arbeit eines Politikers ist nun einmal sehr zeitintensiv, die Stunden fliegen nur so dahin - und manchmal erreicht auch das Verständnis meiner Frau seine Grenzen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Natürlich halte ich mich über die politischen Geschehnisse auf dem laufenden und verfolge sehr genau die Medienberichte in Tageszeitungen, Fachzeitschriften, Magazinen und im Fernsehen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Jede Generation hat ihre Eigenheiten, muß aber mit ihren Problemen im Endeffekt selbst fertig werden. Mir fällt auf, daß die heutige Jugend eher unmotiviert ist, was die Aufmerksamkeit gegenüber der Gesellschaft betrifft. Ich komme ja aus der Jugendorganisation, und wir hatten damals noch Ideale, heute wird viel zu gedankenlos einfach in den Tag hineingelebt. Den Jugendlichen fehlen vielfach die wahren Inhalte, im Vordergrund stehen Unterhaltung und das eigene Wohlbefinden. Auch in einer kleinen Gemeinde wie Schwadorf sind wir mit Dingen wie Vandalismus oder übermäßigem Alkoholkonsum konfrontiert, was sehr bedenklich ist. Ich würde mir von der Jugend mehr Disziplin und Verantwortungsgefühl wünschen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Wenn ich mein Leben mit einem Eishockeymatch vergleiche, befinde ich mich im letzten Drittel. Mein Ziel ist es, die gemachten Punkte bis zum Schlußpfiff zu erhalten und mich dann langsam Richtung Privatleben zu verabschieden. Auf Gemeindeebene habe ich aber noch einige Projekte vor, beispielsweise kommunale Bauvorhaben, die ich erfolgreich umsetzen will. Außerdem arbeite ich derzeit an einer Chronik über Schwadorf, die ich noch erfolgreich zu Ende bringen will - spätestens nach meiner aktiven Zeit als Bürgermeister. Ihr Lebensmotto? Soziale Verantwortung in einer praktischen Form zum Wohle der Bürger umsetzen.

✶ Gehbauer Michael Mag.

● Zur Person

Beruf: Volkswirt. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Wohnbauvereinigung für Privatangestellte Gemeinnützige GmbH., 1013 Wien, Werdertorgasse 9. Geboren - Datum, Ort: 6. August 1962, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ina. Kinder: Jan (1990). Eltern: Josef und Christine. Schöpferische Akte: Regelmäßige Artikel zu diversen wohnpolitischen Themen in Kompetenz, Mitgliedermagazin der Gewerkschaft der Privatangestellten in Druck, Journalismus, Papier (GPA-DJP), Ob arm, ob reich - für alle gleich? Verteilungspolitische Aspekte der Wohnbauförderung, GPA, Wien 1995 AUS für den sozialen Wohnbau?, GPA, Wien 2000; Menschen. Maßstäbe. Meilensteine..., Jubiläumsbroschüre anläßlich des 50-Jahr-Jubiläums der Wohnbauvereinigung für Privatangestellte, GPA-WBV, Wien 2003. Mitgliedschaften: AI, Ärzte ohne Grenzen, GPA, FV Austria XIII. Hobbies: Reisen, Sport, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der Privatstiftung zur Unterstützung und Bildung von ArbeitnehmerInnen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich möchte betonen, daß ich sowohl während meiner Schulzeit in den Ferien als auch während meiner gesamten Studienzeit immer nebenbei gearbeitet habe. Nach meiner Matura und der Ableistung des Präsenzdienstes war ich zunächst für ein Jahr im UN-Auslandseinsatz auf den Golanhöhen und begann dann 1982 mit dem Studium der Biologie, Geschichte, Handelswissenschaften und Volkswirtschaft. 1993 spondierte ich zum Magister der Sozial- und Handelswissenschaften. Ich absolvierte eine Reihe von Kursen und Seminaren im Bereich des Mietrechts, der Wohnbauförderung und der gemeinnützigen Wohnungswirtschaft, bevor ich 1996 den Befähigungsnachweis zur Ausübung der Immobilienverwaltung erlangte. Zwischen 1984 und 1992 arbeitete ich für Eurocard Austria und war in der Folge bis 1993 in der Gewerkschaft der Privatangestellten (GPA) zunächst als Gewerkschaftssekretär und im Büro der Geschäftsführung (Schwerpunkt Volkswirtschaft und Steuern) tätig, ehe ich im August 1993 in die Wohnbauvereinigung für Privatangestellte eintrat, die ich seit Oktober 2004 als Geschäftsführer leite.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Ziele zu erreichen, die ich mir gesteckt habe, und zwar sowohl im beruflichen als auch im privaten Bereich. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich habe jene Ziele, die ich für mich definiert habe, erreicht und würde mich daher nicht scheuen, mich im Sinne meiner Definition als erfolgreich zu bezeichnen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe immer versucht - und das hat eigentlich schon während der Schulzeit begonnen - mehr zu machen als andere. Ich bin beispielsweise während meiner Gymnasialzeit am frühen Morgen aufgestanden, um vor der Schule Zeitungen auszutragen und habe neben meinem Studium permanent gearbeitet, um finanziell unabhängig zu sein. Ich war immer engagiert, so war ich in verschiedenen Vereinen tätig und übernahm dort Funktionen und Verantwortung. Bis heute bin ich Vorstand eines Fußballvereins. Fleiß, Zielstrebigkeit, Konsequenz und Durchhaltevermögen sind für mich wesentliche Eigenschaften, um erfolgreich zu sein. Weiters darf man sich auch durch Rückschläge nicht von seinem Weg abbringen lassen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Das war 1999, als ich die Prokura übernehmen und auch in bestimmten Bereichen das Unternehmen nach außen repräsentieren durfte. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Man wird im Laufe seiner Karriere immer wieder mit Rückschlägen konfrontiert. Da ist es wesentlich, zu erkennen, ob man sich neu orientieren bzw. seinen eingeschlagenen Weg weitergehen soll. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es gab mehrere Personen,

die ich nennen möchte: Dr. Ewald Judt im Bereich Management, Mag. Markus Marterbauer in wissenschaftlichen Belangen, Frau Elisabeth Weihsmann in jenem Bereich, in dem ich heute verantwortlich bin, Dr. Günter Bischof in der Projektentwicklung und als wichtigste Person Hans Sallmutter, von dem ich in allen Bereichen viel lernen durfte und dem ich in allen Bereichen viel zu verdanken habe. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Man kann die Rolle der Mitarbeiter nicht hoch genug einschätzen - jedes Unternehmen braucht motivierte gut ausgebildete Mitarbeiter, die im Unternehmen ihre jeweilige Funktion wahrnehmen. In jedem Team gibt es unterschiedliche Aufgaben, und dies erfordert unterschiedliche Persönlichkeiten, die sich im Idealfall zu einer homogenen Gruppe fügen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau bringt - ebenso wie ich - das nötige Verständnis auf, wichtig ist aber auch, daß man sich Zeit füreinander nimmt, Zeit, in der man sich austauscht und gemeinsam Dinge unternimmt. Von großer Bedeutung ist auch mein Sohn. Ich lege großen Wert darauf, unsere Beziehung in Form gemeinsamer Aktivitäten entsprechend wahrzunehmen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich glaube, daß es ganz wichtig ist, Dinge zu tun, die einem Spaß machen und zu denen man stehen kann. Nur so kann man erfolgreich sein und auch schwierige Situationen überstehen. **Ihr Lebensmotto?** Aufmerksam, zielorientiert und beharrlich sein

✱ Gehrer Elisabeth

● Zur Person

Beruf: Politikerin Funktion: Bundesministerin für Bildung, Wissenschaft und Kultur a.D. Tätig bei: BM für Bildung, Wissenschaft und Kultur, 1010 Wien, Minoritenplatz 5 Geboren - Datum, Ort: 11. Mai 1942, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Fritz. Kinder: Michael, Stefan und Christian

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Familie übersiedelte 1949 von Wien nach Innsbruck. Nach Abschluß des Gymnasiums und der Lehrerbildungsanstalt in Innsbruck unterrichtete ich von 1961 bis 1964 in Hart im Zillertal und war mit 19 Jahren bereits auf mich allein gestellt. Anschließend war ich zwei Jahre an der Volksschule Lochau tätig. Seit 1964 bin ich mit Fritz Gehrer verheiratet. Ich bin Mutter dreier erwachsener Söhne. 15 Jahre lang war ich als Hausfrau und in der Pfadfinderbewegung - vor allem in der Führerbildung - tätig. Es war eine sehr lehrreiche Zeit in den Bereichen offene Arbeit, Management und Organisation. Nächtelange Diskussionen mit Jugendlichen über Zukunftsvisionen lehrten mich, offen für Entwicklungen zu sein. Ich dachte zu diesem Zeitpunkt nicht daran, Politikerin zu werden. Eigentlich wollte ich zurück an die Schule. Mein Mann, damals Direktor des Raiffeisen-Rechenzentrums, ermöglichte mir auch an Wochenenden meine Tätigkeit für die Pfadfinder. Von einem Freund angeregt, kandidierte ich, obwohl ich nicht Mitglied der ÖVP war, für die Position der Stadträtin für Musikschulwesen und regionale Zusammenarbeit in Bregenz. 1981 übernahm ich den Vorsitz der Regionalplanungsgemeinschaft Bodensee, 1986 gründete ich das Vorarlberger Musikschulwerk. 1983 übernahm ich das Amt der Ortsobfrau der Frauenbewegung in Bregenz und wurde 1989 Klubobfrau des ÖVP-Stadtvertreterklubs in Bregenz. 1984 wurde ich Landtagsabgeordnete, 1989 zur Vizepräsidentin des Vorarlberger Landtags bestellt. 1994 wurde ich Landesleiterin der Frauen in der ÖVP. 1990 wählte mich der Landtag in die Vorarlberger Landesregierung. Meine Zuständigkeit lag in den Bereichen Schule, Weiterbildung, Wissenschaft, Frauen, Jugend, Familie, Gemeindeentwicklung und Entwicklungshilfe. Meine Funktion als amtsführende Präsidentin des Landesschulrates übte ich zusätzlich aus. Das Amt der Landesrätin übernahm ich als erste Frau. Im Mai 1995 wurde ich zur Bundesministerin für Unterricht und kulturelle Angelegenheiten ernannt. Einige Monate später wurde ich im Herbst 1995 auch Bundesobmann-Stellvertreterin des ÖAAB. Für das Kabinett Vranitzky V erfolgte auch die neuerliche Angelobung zur Bundesministerin durch den Bundespräsidenten

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist, die Dinge, die man übernommen hat, halbwegs gut über die Bühne zu bringen. Ich möchte nicht Dinge übernehmen, an denen ich scheitere. Die eigenen Fähigkeiten zu kennen, ist ein wichtiger Punkt. Ich würde z.B. ablehnen, Bundeskanzlerin zu werden. Man muß nicht immer noch mehr erreichen. Nach Abschluß meiner derzeitigen Aufgabe werde ich nach Vorarlberg zurückkehren und mein Haus umbauen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Man muß „Ja" oder „Nein" sagen, nicht „Jein". Ich habe diese Karriere nicht angestrebt. Man muß sich auch als Frau zutrauen, Dinge genau so gut zu machen wie Männer, wenn nicht besser. Man muß wagen, jedes „Wenn" und „Aber" außer Acht zu lassen und - mit entsprechenden Fähigkeiten - die Dinge anpacken. Probleme muß man als Herausforderungen sehen und sich überlegen, ob man diese Herausforderungen annehmen kann. Auch die Gefahr, sich hinter pseudodemokratischen Prozessen zu verstecken, ist in der Politik sehr groß. Ich meine, daß Entscheidungen sicher im Hinblick auf den Volkswillen oder Gremialwillen getroffen werden müssen, aber hinter einer Entscheidung muß man selbst auch stehen können. Ich überlege mir - das habe ich gelernt - im voraus, was ich zu sagen habe, und das sage ich dann auch. Und zwar nicht als letzte, sondern als erste. Wichtig ist es auch, Fehlschläge zu hinterfragen und daraus zu lernen. Ich war zwar ein schüchternes Kind, aber als Lehrerin, die mit 51 Kindern konfrontiert war, mußte ich lernen, mich durchzusetzen. Im Dorf ist die soziale Rangordnung folgendermaßen: Bürgermeister, Pfarrer und dann der Lehrer. Aber das war kein Grund für mich, diesen Beruf anzustreben. Ich konnte mir ebenso vorstellen, Bäuerin zu werden, wenn ich den richtigen Partner dazu gefunden hätte. Ich denke, man ist im Leben vielen Herausforderungen gewachsen, wenn man will. Sollte ich nochmals auf die Welt kommen, möchte ich entweder Hüttenwirt, Bergführer oder Querflötenspieler in einem philharmonischen Orchester werden (ich habe auch Orgel, Klavier und Flöte spielen gelernt). Angebote für diverse Posten ergaben sich und ich nahm die Herausforderung jedes Mal an. Vielleicht wurde ich mit diesen Aufgaben betraut, weil ich lernbereit und durchsetzungsstark bin. 1989 kam ich in den Landtag, weil auch die Vorarlberger es sich nicht mehr leisten konnten, keine Frau im Landtag zu haben. Der damalige Landesstadtrat Gratzer wechselte als Bürgermeister nach Bregenz, daher war ein Regierungsposten frei. Der Landeshauptmann wollte einen Mann für diese Stelle einsetzen, und zwar einen Wissenschaftler aus Heidelberg, der Vorarlberger war. Dieser hatte bereits zugesagt, wollte aber die Funktionen eines Professors und eines Landesrates parallel ausüben, was natürlich nicht möglich war. In der Folge kam der Landeshauptmann an mir nicht mehr vorbei. Daher wurde ich Landesrätin für Bildung, Jugend, Frauen, Energiesparen, Wissenschaft und Volkskultur. Ich wurde dreimal gefragt, ob ich nicht Ministerin werden wollte. Ich wollte aber nicht im Sozialbereich arbeiten, weil es mir so rollenkonform erschien. **Warum sollen immer Frauen für Soziales zuständig sein?** Es könnten sich doch auch einmal Männer dieser Aufgabe widmen. Familienministerium, Umweltministerium

- alles wurde mir angeboten Ich lehnte immer sehr deutlich ab Irgendwann fragte mich dann Wolfgang Schüssel, ob ich nicht das Unterrichtsministerium leiten wolle, und wieder sagte ich nein, obwohl es mir natürlich peinlich war Mocks Anfrage lehnte ich ab, auch Rieglers, allmählich wurde es unangenehm. Meine Gründe für die Ablehnung wurden jedoch nicht akzeptiert und auch die Medienberichte sprachen nach wie vor als neue Unterrichtsministerin von mir. Da mir klar war, daß ich eine neuerliche Anfrage nicht mehr ablehnen könnte, sagte ich nach mehreren Telefonaten mit Wolfgang Schüssel und Rücksprache mit meinem Mann schließlich zu. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Der Landeshauptmann von Vorarlberg , Dr. Martin Purtscher, dessen ungeheures Engagement seine Politik vom Gemeindeverfreter an in verschiedensten Bereichen geprägt hat. **Woraus schöpften Sie Ihre Kraft?** Aus seltenen freundlichen Briefen, motivierten Mitarbeitern und einem bescheidenen Freundeskreis, vor allem in Vorarlberg. Ich brauche keine Ruhe zur Erholung - Faulenzen oder die Seele baumeln zu lassen ist für mich nicht notwendig. Meine Familie behauptet sogar, ich mache im Urlaub Streß, weil ich möglichst viel sehen will. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Politik muß man als Arbeit für die Gesellschaft und Gemeinschaft ansehen. Ohne Politiker gäbe es keine Demokratie. Es sollte jeder seine politischen Möglichkeiten wahrnehmen, zumindest die des Wahlrechtes. Wer nicht mitbestimmt, über den wird bestimmt. Auch in der Politik muß man sein Handwerk erlernen. Je anspruchsvoller die politische Aufgabe ist, desto höher ist für Quereinsteiger die Gefahr des Scheiterns. Man braucht Kenntnisse in den Bereichen offene Planung, Einbindung von Gruppen und Kommunikation. Deswegen kann man ein politisches Gremium nicht wie ein Manager führen. Das Heer der Freiwilligen und unentgeltlichen Helfer benötigt Motivation. Weiters sollte man nicht verbissen versuchen, Positionen zu erreichen, sondern die gegenwärtige Aufgabe bestmöglich erfüllen. In der Politik kann man nichts erzwingen, man sollte auch wieder loslassen können. Gute Politik braucht eine gewisse Kontinuität. Damit meine ich, daß man zwei Funktionsperioden braucht, um etwas umzusetzen. Man sollte aber nicht eine Position abonnieren. Wer Menschen nicht mag, der sollte aufhören, Politik zu machen. Wichtig ist es auch, eine einfache Sprache zu sprechen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Bei Personalentscheidungen bin ich natürlich diversen Objektivierungsverfahren gegenüber aufgeschlossen, aber zwischen den letzten drei Kandidaten muß ich wählen dürfen. Es nützt mir der gebildetste Mitarbeiter nichts, wenn ich persönlich mit ihm nicht harmoniere. Ich treffe auch keine Personalentscheidungen über Hierarchien hinweg, da ja andere mit diesen MitarbeiterInnen leben müssen. **Welche Bedeutung hat die Musik für Sie?** Ich halte Musik für einen wesentlichen Bereich der Persönlichkeitsentwicklung. Ich glaube, daß Menschen, die Musik machen, kreativer sind und unterschiedliche Bezugssysteme besser in Verbindung bringen können. Es wurde nachgewiesen, daß sich Synapsen bei musizierenden Menschen schneller bilden und daß daher außergewöhnliche Lösungen auch im kognitiven Bereich besser und schneller gefunden werden. Daher sind mir die darauf abzielenden Programme in Schulen ein besonderes Anliegen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich strebe die Einführung eines neuen Lehrplanes an, mehr Autonomie für die Schulen, Ausgliederung der Museen und vieles andere. Für mich ist ein vorrangiges Ziel, dezentrale Schuleinheiten zu schaffen, die von einem hchen Maß an Eigenverantwortung geprägt sind. In diesem Zusammenhang ist naturfich auch eine neue Kontrollkultur wichtig, um sicherzustellen, daß dezentral verwaltete Mittel auch sachgemäß verwendet werden. Bei 6 600 Schulen und 120 000 Lehrern ist das natürlich kein kurzfristiges Projekt. Vor allem das neue Denken der Eigenständigkeit bei den Beteiligten durchzusetzen, ist ein langfristiger Prozeß. Im neuen geplanten Lehrplan ist die Vermittlung von Schlüsselqualifikationen vorgesehen, also: Kommunikationsfähigkeit, Teamarbeit, Konfliktlösung, Präsentation von Projekten, Mehrsprachigkeit, usw.

✶ Geister Eva

● Zur Person

Beruf: Kauffrau. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Geister Reinigung GmbH., 2351 Wiener Neudorf, Brown-Boveri-Straße 1. Geboren - Datum, Ort: 20 März 1959, Wien. Kinder: Lisa (1999). Hobbies: Sport, Musik, Basteln, Handarbeiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich eine kaufmännische Lehre im familieneigenen Reinigungsbetrieb. Unser Unternehmen Geister Reinigung GmbH existiert nun schon seit ungefähr 35 Jahren. In dem von meinem Vater gegründeten Familienunternehmen arbeitete ich schon seit meiner Jugend im administrativen Bereich mit, 1992 übernahm ich - nach der Pensionierung meines Vaters - anfangs noch mit einem Partner die Firma. 1999 kam meine Tochter zur Welt, wodurch ich vermehrt im Bürobereich tätig war und mich weniger um die Kundenkontakte kümmern konnte. Unter der Führung meines damaligen Partners erlitt das Geschäft einige Einbrüche, da wir viele Stammkunden verloren, bis ich mich entschloß, das Unternehmen zur Gänze selbst zu übernehmen. Ich legte 2003 meine Meisterprüfung ab, die notwendig war, da die Reinigung ein gebundenes Gewerbe ist. Seither kümmere ich mich nicht nur um den Bürobereich, sondern um alle geschäftlichen Belange - und es geht mit der Firma wieder aufwärts. Als ich den Betrieb alleine übernahm, war mein oberstes Ziel, auf die Qualität zu achten. Mittlerweile sind 80 Prozent unserer Auftraggeber Stammkunden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß ich von dem, was ich mache, auch gut leben kann. Wenn ich ausreichend Freizeit habe, die Firma floriert und die Kunden zufrieden sind, sehe ich dies als persönlichen Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Laut meinem Betriebsberater sind die Erfolge der letzten drei Jahre mehr, als ich erwarten konnte. Ich selbst hätte aber in dieser Zeit gerne noch mehr geschafft. Was meinen beruflichen Erfolg betrifft, so vergeht mir die Zeit fast zu langsam, da bin ich ein wenig ungeduldig. Realistisch und objektiv betrachtet sollte ich aber zufrieden sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eigentlich war mein Wille, es zu schaffen, die Grundlage meines Erfolges. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Dieses Geschäft ist meine Herausforderung und mein Leben. Ich habe noch nie woanders gearbeitet und möchte es auch nicht. Manchmal, wenn ich ein bißchen demotiviert bin, erinnere ich mich an frühere Zeiten und blicke wieder optimistisch in die Zukunft. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** In meiner Branche ist es manchmal sogar von Vorteil, weiblich zu sein. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater war sicherlich die prägendste Persönlichkeit auf meinem Berufsweg, an ihm habe ich mich stets orientiert. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Preisdumping in dieser Branche hat fatale Folgen, denn auf Dauer kann kein Unternehmen mehr von den geringen Erlösen überleben. Betriebe, die einen solchen Preiskampf betreiben, bringen letztlich das ganze Gefüge dieses Geschäftszweiges durcheinander. Dieses Problems nimmt sich mittlerweile auch die Innung an. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meine Mitarbeiter wissen, daß sie mit ihren Sorgen und Nöten zu mir kommen können. Wenn ich helfen kann, dann tue ich es. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter sind mir sehr wichtig, denn sie liefern die Qualität, die meine Kunden erwarten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich steht die fachliche Qualifikation im Vordergrund. **Wie motivieren**

Sie Ihre Mitarbeiter? Ich weiß nicht ganz genau, wie - ich bemerke aber, daß ich über motivierte Mitarbeiter verfüge. Auch habe ich Mitarbeiter, die schon seit 15 Jahren in meinem Unternehmen beschäftigt sind, was man in diesem Gewerbe selten findet. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Hauptsächlich bietet mein Unternehmen derzeit Fensterreinigung an. Doch der Bereich, auf den ich nun mein Augenmerk richten möchte, sind Nischen wie Steinreinigung, Kunstobjekte oder Holzböden. Dadurch kann ich mich von meinen Mitbewerbern, die sich auf Unterhaltsreinigung spezialisiert haben, abheben. In diesem allgemeinen Geschäftsbereich sind die Preise schon so tief, daß ich mich dem nicht anschließen kann und es auch nicht will. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich orientiere mich nicht an der Konkurrenz. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das ist für mich eine Sache des Zeitmanagements. Mein ganzer Tag ist eingeteilt, aber ich kann Beruf und Privatleben im Moment ganz gut aufeinander abstimmen. Die Urlaubszeit kommt leider etwas zu kurz. Ich glaube, ich war in den letzten drei Jahren ungefähr drei Wochen auf Urlaub. Seit einem Jahr habe ich eine zusätzliche Arbeitskraft, die mich entlastet. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich interessiere mich zwar für aktuelle Entwicklungen in meiner Branche, habe aber im Moment zu wenig Zeit für Seminare. Außerdem erfahre ich von meinen Lieferanten eine Menge über Neuigkeiten am Markt. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? An erster Stelle steht die Entscheidung, welchen Beruf man ergreifen will. Die Freude an der Tätigkeit sollte die Grundlage dafür sein, denn nur dann wird man langfristig erfolgreich sein. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich habe viele große und ehrgeizige Ziele! Statistisch gesehen kann meine kleine Firma gar nicht überleben - ich möchte daher so bald wie möglich expandieren. Mein Ziel ist ein Team von ca. 50 Mitarbeitern, um große Aufträge erfüllen zu können. Dafür brauchen wir aber zuerst einmal die entsprechenden Aufträge, also wird es auf mehr Werbung und persönliche Kontakte ankommen. Ihr Lebensmotto? Im Beruf erfolgreich sein, aber die Familie vor den Beruf stellen.

✱ Gelbmann Joe

● Zur Person

Beruf: Hotel- und Gastgewerbeassistent. Funktion: Direktor. Tätig bei: Vila Vita Hotel und Feriendorf Pannonia., 7152 Pamhagen, Storchengasse 1. Geboren - Datum, Ort: 26. Mai 1971, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Martina. Kinder: Marie-Sophie (2000). Eltern: Theresia und Josef. Hobbies: Bergsteigen, Klettern, Laufen, Radfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bereits in meiner Kindheit arbeitete ich im elterlichen Landwirtschaftsbetrieb mit, wollte aber schon in dieser Zeit in Richtung Hotellerie bzw. Gastronomie gehen, daher absolvierte ich nach Abschluß der Pflichtschule eine dreijährige Tourismusfachschule, die ich 1987 erfolgreich abschloß. Nach einigen Jahren auf Saison, vorwiegend in Salzburg, arbeitete ich gemeinsam mit meiner damaligen Freundin in einem Betrieb in St. Gallen, wo wir durch den Urlaub der damaligen Geschäftsführer die Gelegenheit bekamen, das Geschäft für zwei Monate zu führen. Zurück in Österreich arbeitete ich als Restaurantleiter im Hotel Eichenhof in Zell am See und für ein weiteres Jahr in einem Nachbardorf. 1991 wurde mein heutiges Hotel von der Deutschen Vermögensberatung übernommen, wodurch ich mich 1993 hier bewarb und als Empfangschef zu arbeiten begann. Nach zwei harten ersten Jahren gab es 1996 eine große EDV-Umstellung, 1998 wurde die Hotelrezeption umgebaut, und 2000 suchte ich eine neue Herausforderung, die ich schließlich aufgrund eines Wechsels an der Spitze des Hotels als Direktionsassistent fand. Seit 2002 bin ich Direktor.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich meine Visionen, Ziele und Vorstellungen umsetzen konnte, was sowohl für den beruflichen als auch den privaten Bereich gilt, bin ich erfolgreich, wobei ich aus diesen Erfolgen wiederum die Motivation schöpfe, weiterzumachen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, da ich viele meiner Ziele bisher verwirklichen konnte und mit der derzeitigen Situation sehr zufrieden bin. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich war immer ein Teamplayer, sehr kommunikativ und diplomatisch. Mein gesunder Menschenverstand und mein überdurchschnittlicher Fleiß waren ebenfalls wichtige Faktoren, um erfolgreich zu werden. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Da es in der Hotellerie praktisch jeden Tag neue Herausforderungen gibt, ist es essentiell, ein motiviertes Team zu haben, um erfolgreich zu bleiben. Die größte Herausforderung allerdings stellt die Zufriedenheit unserer Gäste dar. Daran muß ich mit meinem Team täglich arbeiten. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Seit der Zeit, als mir die Position des Empfangschefs angeboten wurde. Ein weiterer Karriereschub war meine Ernennung zum Direktor, die mich persönlich sehr ehrte. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Unser Generaldirektor Herr Jandl hat mir bereits in sehr jungen Jahren Vertrauen entgegengebracht und mir vieles vorgelebt, das ich mittlerweile in mein Repertoire übernahm. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Es gibt immer wieder Lob von Gästen und Vorgesetzten, das meinen Weg und den Weg meines Teams bestätigt. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche - ohne qualifizierte und motivierte Mitarbeiter ist ein Betrieb nicht erfolgreich zu führen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Neben der fachlichen Qualifikation war es für mich wichtig, ein Team aufzubauen, wo jeder für jeden einsteht und die Gemeinsamkeit im Vordergrund steht. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Hierarchiedenken war mir immer fremd, was für ein sehr gutes Betriebsklima sorgt und die Mitarbeiter entsprechend motiviert. Außerdem gebe ich Lob an Angestellte weiter, ebenso zeige ich Schwächen auf, allerdings immer mit entsprechenden Erklärungen, wie man etwas ändern könnte, um einen Bereich zu verbessern. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich denke, als gerechter Vorgesetzter gesehen zu werden, der auch ab und an unpopuläre Entscheidungen treffen muß, was allerdings von meinen Mitarbeitern großteils akzeptiert wird. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir befinden uns in einem idyllisch gelegenen Ort am Rande eines Nationalparks, haben ein ausgezeichnetes kulinarisches und vielfältiges Freizeitangebot und strahlen trotz der Größe der Anlage Ruhe aus. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Jeder sollte Ziele und Perspektiven haben, denn ohne diese ist es nicht einfach, auf etwas hinzuarbeiten. Erfolg muß man sich erarbeiten, und es gibt nicht immer nur gute Zeiten, die stellen sich allerdings wieder ein, wenn man schlechte übersteht. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist es, dieses Unternehmen noch einige Jahre erfolgreich zu führen und dann eventuell in einen anderen Betrieb zu wechseln, da auch für unser Hotel irgendwann frischer Wind nicht schlecht wäre. Eigentlich bin ich für alle Veränderungen offen, wenn sie für mich Sinn ergeben. Ihr Lebensmotto? „Trenne dich nie von deinen Illusionen, denn wenn sie verschwunden sind, wirst du zwar weiter existieren, aber aufhören zu leben."

✶ Gerami Salar

„Das Leben genießen, aber die Wurzeln nie vergessen."

● Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Sunshine Enterprises Comida Gastronomiebetriebs GmbH., 1010 Wien, Stubenring 20. Geboren - Datum, Ort: 17. März 1976, Teheran. Eltern: Jila und Ebi. Hobbies: Sport, Fußball, Kampfsport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Barmanager in der Babenberger Passage Cocktailbar.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein eigentlicher Berufswunsch lag in einer ganz anderen Richtung. Ich wollte eigentlich Flugtechnik lernen, dies war mir aber aus privaten Gründen nicht möglich. Auf der Suche nach neuen Möglichkeiten bekam ich die Chance, in einer Bar zu arbeiten. Diese Tätigkeit machte mir unheimlich viel Spaß. Da ich mich sehr einsetzte und überdies auch hundertprozentig vertrauenswürdig bin - es wäre mir nie eingefallen, Geld oder Getränke zu nehmen -, erhielt ich bald die Verantwortung über die Bar und die Einteilung der Mitarbeiter. Ich bin neben meiner jetzigen Tätigkeit auch weiterhin als Bar-Manager tätig und möchte diese Funktion auch nicht aufgeben. Im Jahre 2004 hörte ich von der Möglichkeit, dieses Geschäftslokal zu erwerben. Ich besprach mich mit meinen jetzigen Geschäftspartner, und wir kamen überein, die Investition zu wagen. Mit wurde freigestellt, mich zu beteiligen oder nur als Geschäftsführer zu agieren. Da ich aber überzeugt war und bin, daß ich dieses Lokal zum Erfolg führen kann, kam für mich nur eine Beteiligung in Frage. Ohne Mut zum Risiko kann man im Leben nichts erreichen. Wir haben das Lokal komplett saniert und umgebaut, vor allem den Kellerbereich, der als Cocktail-Bar dient. Der Anfang war sicher nicht leicht, da ich keinerlei Erfahrungen mit Speiselokalen hatte. Dies ist doch ein ganz anderer Bereich als ein Barbetrieb und erforderf viel mehr Wissen und Kompetenzen. Ich hatte das Glück, daß ich einige erfahrene Mitarbeiter vom ehemaligen Lokal übernehmen konnte, und habe mich nun auch in diese Arbeitsgebiete eingearbeitet. Seit 2005 leite ich nun dieses Lokal und übe meinen Beruf mit voller Freude und Zufriedenheit aus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit, Freude und Spaß an der Arbeit. Besonders wichtig ist mir aber, daß sich meine Gäste wohl fühlen und das Gefühl haben, gut bedient zu werden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Vor allem mein Einsatz, Fleiß und der Spaß an der Arbeit. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Auf meinem Lebensweg haben mich vor allem meine beiden jetzigen Geschäftspartner gefördert und geprägt, da sie mir ja auch die Chancen und Möglichkeiten gegeben haben, meinen beruflichen Lebensweg bis hierher zu gehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine große Rolle. Speziell nach meinem Wechsel von der Bar zum Speiselokal war ich auf die Hilfe und das Wissen meiner Mitarbeiter angewiesen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Vor allem nach Vertrauen. Gerade in unserer Branche muß man sich darauf verlassen können, daß die Mitarbeiter keinen Mißbrauch betreiben und nicht in die eigene Tasche arbeiten. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Lokal bietet jedem Gast etwas. Wir haben ein in Wien unübliches Konzept: wir bieten sowohl ein Speiselokal, als auch eine Cocktail-Bar - In Österreich ist es ja eher üblich, erst speisen zu gehen und den Cocktail-Konsum mit einem Lokalwechsel zu verbinden. Durch die Gestaltung unseres Lokales mit einer karibischen Atmosphäre bieten wir den Kunden beides und sind bemüht, sie nach dem Essen zum Bleiben zu motivieren. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich lebe seit vier Jahren in einer Beziehung. Daß ich aufgrund meines Berufs sehr wenig Zeit habe, muß meine Partnerin akzeptieren, was nicht immer einfach ist, da ich auch in meiner Freizeit am liebsten Bars besuche. Ich liebe diese Atmosphäre und kann mich hier am besten entspannen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich halte Fortbildung für sehr wichtig. Ich besuche aber weniger Seminare und Kurse, sondern glaube, daß das Lernen von anderen der richtige Weg für mich ist. Auf diese Weise kann ich fast täglich etwas Neues erfahren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte in den nächsten Jahren noch zwei gastronomische Projekte realisieren. **Ihr Lebensmotto?** Das Leben genießen, aber die Wurzeln nie vergessen.

✶ Gerer Reinhard

● Zur Person

Funktion: Küchenchef. Tätig bei: Restaurant „Korso" im Hotel Bristol, 1010 Wien, Mahlerstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 12. April 1953, Weißkirchen. Familienstand: Verheiratet mit Berghild. Kinder: Daniel, Katharina und Fabian. Eltern: Hermann und Anna.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1968 bis 1971 absolvierte ich die Lehre zum Koch, 1972 erfolgte die Intensivierung und Vervollständigung der Ausbildung in der Schweiz sowie anschließend die Perfektionierung im Hotel Hilton in Wien. Ich war in der Folge ab 1978 Chef de partie in führenden Häusern wie dem Hotel Tandris in München, dem Hilton in Düsseldorf und im Hotel Waldhorn in Ravensburg. 1979 folgte ein Kurzaufenthalt bei Paul Bocuse in Lyon. 1980 war ich Küchenchef in den beiden ersten Gourmettempeln Österreichs, nämlich im Le Pialee sowie im Restaurant Mattes. Seit 1984 fungiere ich als Küchenchef des Restaurants Korso im Hotel Bristol (1 Michelinstern) und wurde sowohl national als auch international mehrmals für meine Wiener Küche geehrt. Einige meiner Kreationen wurden von anderen Köchen gerne nachgekocht. Ich habe mich zudem einige Male als Autor von Kochbüchern betätigt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit und die Genugtuung, mit meiner Tätigkeit anderen Freude zu bereiten und darüber hinaus auch selbst davon gut leben, also diesen Erfolg auch genießen zu können. Dem Erfolg nachzulaufen wäre der falsche Weg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, denn ich übertreffe den Standardparameter für Köche deutlich. Darüber hinaus macht mir meine Arbeit großen Spaß. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe viel von der Moral meiner Eltern mitbekommen, was zu meinem Erfolg wesentlich beitrug. Als wichtig erachte ich vor allem die individuelle Betreuung und das Eingehen auf ganz spezifische Kundenwünsche. Unsere Maxime ist, absolute Topqualität zu verkaufen. Dieser Weg wird bei uns seit 14 Jahren kompromißlos beschritten.

Dadurch haben wir viele bekannte Stammkunden gewonnen. Wesentlich waren auch die konsequente Umsetzung von Ideen und Zielen, höchste Qualität und ein fachlich kompetentes Team. Der Gast ist nicht nur König, er muß auch immer wieder aufs Neue gekrönt werden. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wenn ein Problem nicht lösbar scheint, ändere ich die Strategie und beschreite neue Wege. Eine Niederlage ist nur, wenn keine Entfaltungsmöglichkeiten mehr vorhanden sind. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wir erhielten zweimal die Auszeichnung als bestes Hotelrestaurant der Welt sowie als bestes Hotelrestaurant Europas. Persönliche Auszeichnungen waren 1992 die kreativste Küche Österreichs, das Goldene Ehrenzeichen der Republik Österreich und 1993 die Auszeichnung zum Koch des Jahres. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man weiß, daß ich nie mit dem Erreichtem zufrieden bin und ständig nach positiven Veränderungen suche. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Innere Ruhe ist wesentlich. Meine Motivation liegt in der Aussicht auf Erfolg. Als Quelle meiner Energie dient mir die Entspannung im Kreis der Familie. Ich gehe gern spazieren, lese gern und koche auch oft privat für gute Freunde. **Ihr Lebensmotto?** Aus einer guten Ausbildung heraus die Trends unserer Zeit erkennen und auf kontinuierlich hohem Niveau arbeiten.

✱ Gerster Leonhard

● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Buschenschank Bergpeter, 8081 Heiligenkreuz am Waasen, Pirching 35. Geboren - Datum, Ort: 23. April 1965, Heiligenkreuz am Waasen. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Eva-Maria (1985), Andreas (1986), Isabella (1992) und Michael (1997).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich führte ein sehr bewegtes Leben, nach Abschluß der Lehre zum Fleischermeister in Graz arbeitete ich einige Jahre in diesem Beruf und wechselte dann in den Installateurberuf. Danach absolvierte ich die Floristenmeisterprüfung und eröffnete im Alter von 26 Jahren eine eigene Gärtnerei in Pirching, die ich gemeinsam mit meiner Frau führte. Aus gesundheitlichen Gründen mußten wir diese nach drei Jahren aufgeben, und ich wechselte zur ÖZF (Österreichische Zellstofforschung). Aufgrund meines Interesses und Beharrungsvermögens eignete ich mir das erforderliche Wissen rasch an, ich war mit Maschinen und Computern befaßt. Danach war ich vier Jahre bei der Firma Doppelmayer als Schiliftmonteur tätig, wobei ich als Partieführer für Außendesign und Dachgestaltung zuständig war. Als Folge eines Reitunfalls konnte ich diese Tätigkeit nicht mehr ausüben, und da ich den Freiraum und die Eigenverantwortung selbständiger Tätigkeit sehr schätze, wandte ich mich dem seit 1994 bestehenden Reitstall verstärkt zu und baute die Stallungen selbst um. Um den Betrieb der Buschenschank nicht zu beeinträchtigen, wird er mittlerweile als Reitclub mit circa 100 Mitgliedern in der Nachbargemeinde Oberdorf geführt. Daneben widmete ich mich der Landwirtschaft und dem Weinbau, absolvierte Kurse in der Weinbauschule Silberberg und baute die bestehenden alten Gebäude im wesentlichen eigenhändig und meinen Vorstellungen entsprechend zu einer Buschenschank um, die ich seit dem Jahr 2000 gemeinsam mit meiner Frau führe. 2001 begann ich Schweine zu züchten - eine spezielle Kreuzung aus Schleswig-Holsteinischen und Mankowitzer Schweinen. Durch die Rückzüchtung, ihre Lebensweise als Freilaufschweine und die spezielle biologische Fütterung (Gerste, Weizen und Maisschrot, ergänzt durch Salatabfälle von Lebensmittelketten) ist das Fleisch von besonderer Qualität und hat nur ein Drittel des Cholesteringehalts herkömmlichen Schweinefleisches.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich halte die Lebenssituation für entscheidend, die man vorfindet, und die Art, wie man sich in sie einzufügen imstande ist. Zufriedenheit mit der Lebenssituation führt automatisch zum Erfolg, da es dann immer einen Weg zu beschreiten, ein Ziel zu verfolgen gibt. Verantwortung zu tragen, eine Aufgabe, ein Ziel zu haben und das dann umzusetzen, führt zu Zufriedenheit. Entscheidend ist es, hundertprozentig hinter den Sachen zu stehen, die man macht, denn dann lernt man sehr viel - und für mich ist Lernen Erfolg. Durch all die Situationen, die ich in meinem Leben erlebt habe, konnte ich mir den Betrieb in der jetzigen Form auch erfüllen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, wenn ich bedenke, daß hier früher ein altes Haus und ein alter Stall standen und das Ergebnis der jahrelangen Arbeit vor mir sehe, fühle ich mich erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der Zusammenhalt mit meiner Frau war ausschlaggebend, dadurch war es mir auch möglich, flexibel zu sein, so viele Berufe auszuüben und unterschiedliche Erfahrungen zu machen, die mich weitergebracht haben. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Herausforderungen begegne ich ohne Angst. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Das ist nicht an einem Zeitpunkt festzumachen, es war jeder Schritt, der mich weiterbrachte, ein Erfolg. Anderes, Neues im Leben, auch die Geburt meiner Tochter war ein Erfolg. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Es ist nicht notwendig, ständig Neues zu erfinden, hingegen ist es erforderlich, offen auf alles zuzugehen, sich zu überlegen, wie es funktionieren könnte und es zumindest ernsthaft zu versuchen. Entscheidend ist es, viele Erfahrungen zu machen, Neues kennen zu lernen und sich fundiertes Wissen sowie spezielle Fertigkeiten anzueignen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Herr Dipl.-Ing. Alois Wohlvater von der ÖZF (Österreichische Zellstofforschung) prägte mich insofern am meisten, als er sagte: „Ein guter Theoretiker hat immer zwei Praktiker, um rückzufragen und ihnen andererseits Neues zu zeigen". Die Forschung war übergreifend, und er wußte uns so zu motivieren, daß die Arbeit zur Freude wurde, wir wußten, daß wir wichtiges leisteten. Ebenso war er in menschlicher Hinsicht ein hundertprozentiges Vorbild. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die größte Anerkennung, die ich mir natürlich erst erarbeitete, war das Vertrauen das Vorgesetzte in mich setzten. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich vermute eher als „Tausendsassa" gesehen zu werden, da es für jemanden, der meinen Erfahrungshintergrund nicht hat, vielleicht nur schwer nachvollziehbar ist, so viele unterschiedliche Berufe ausgeübt zu haben. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Die Stärken liegen im Umfeld, in der Familie und im gemeinsamen Einsatz für qualitativ hochwertige Produkte. Neben dem Schinken stellen wir Rohwürste nach überlieferten Rezepten meines Großvaters, der aus Agram kommend selbst Fleischer war, her. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Im Rahmen meiner selbständigen Tätigkeit gehen Beruf und Privatleben ineinander über, der familiäre Zusammenhalt ist der wichtige Hintergrund. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Der einfachste Rat lautet, sich nie auf andere zu verlassen, sondern Eigenverantwortung zu übernehmen und Eigendynamik zu entwickeln. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Im wesentlichen habe ich mit der Familie und dem Betrieb meine Ziele erreicht. Ich werde die Schweinezucht ausbauen und

plane gemeinsam mit meinem Sohn in Tirol und Vorarlberg im Bereich der Selbstvermarktung eine Schiene für Bio-Schweine und unsere Spezialitäten. Ihr Lebensmotto? Leben und leben lassen!

✱ Gertig Karin

● Zur Person

Beruf: Kaufmännische Angestellte. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: GERTIG GmbH , 12621 Berlin, Mädewalder Weg 35. Geboren - Datum, Ort: 20. Juni 1944, Quering. Familienstand: Verheiratet mit Rudolf. Kinder: Renko (1963), Thomas (1966), Susann (1969) und Robert (1978). Eltern: Heinz und Ilse Hensel. Mitgliedschaften: Initiativkreis Hellersdorf-Marzahn, Innungsmitglied. Hobbies: Theater, Sport, Klassische Musik, Tanzen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1958 bis 1960 besuchte ich die Handelsschule in Delitzsch und machte dort meinen kaufmännischen Abschluß. Im Anschluß daran arbeitete ich als Sekretärin. In den Jahren 1963 bis 1970 war ich nicht voll berufstätig, sondern widmete mich vorrangig der Erziehung meiner Kinder, Schwerpunkt meiner Berufstätigkeit blieb aber immer der kaufmännisch-ökonomische Bereich, ganz gleich ob ich für eine bestimmte Zeit bei einer Versicherung oder an der Theaterhochschule in Leipzig tätig war. 1985 zogen wir nach Berlin, wo ich eine Anstellung bei der Kommunalen Wohnungsverwaltung fand. Unmittelbar nach der Wende war ich in einer Sanitär- und Heizungsfirma beschäftigt, wo ich ab 1991 als kaufmännische Angestellte arbeitete. Die Zeit meiner dortigen Beschäftigung war für mich die Schule meines Lebens. Nach dem Konkurs der Firma im Jahr 1998 war ich für ein halbes Jahr arbeitslos. Im November 1998 gründete ich selbst eine Firma mit dem Rechtsstatus GmbH. Begonnen habe ich meine Selbständigkeit mit vier Mitarbeitern, einem gebrauchten und einem geleasten Auto und ausschließlich eigenen Ersparnissen, da die Banken kein Vertrauen in mein Firmenkonzept hatten. Das hat mich doppelt animiert, den Gegenbeweis anzutreten und die Firma zu dem zu entwickeln, was sie heute vom Personalbestand (ca. 20 Mitarbeiter), von der Umsatzhöhe und vom Ansehen in der Region her ist.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? In erster Linie Stolz auf das Erreichte, sowohl im privaten wie auch beruflichen Bereich. Besonders wichtig ist mir, daß ich meinen Teil dazu beitragen konnte, daß sich meine Kinder prächtig entwickelt haben und meine Arbeit meine Familie sozial absichert. Mich erfüllt es auch mit Stolz, daß ich es als Frau trotz aller Schwierigkeiten und Hemmnisse geschafft habe, sämtliche Skeptiker eines Besseren zu belehren. Jedes Jahr, das wir als Firma erfolgreich bestehen, sehe ich als Erfolg. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich bereite mich sehr gründlich auf meine Geschäftstermine vor, entscheide aber oft spontan, sozusagen aus dem Bauch heraus. Diese Vorgehensweise hat sich in der Praxis oft als erfolgreich erwiesen. Auseinandersetzungen stelle ich mich vor Ort und kläre diese mit Kompetenz und weiblicher Intuition. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Die Antwort lautet eindeutig ja. Daß eine Frau als kompetent und durchsetzungsfähig anerkannt wird, ist in dieser Branche nicht ganz leicht. Mit den Jahren konnte ich mir aber einen anerkannten Status schaffen, und es ist mir zunehmend besser gelungen, meine Ziele mit den Waffen einer Frau zu erreichen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Improvisationsvermögen ist im täglichen Umgang mit Kunden und Geschäftspartnern immer gefragt, vor allem, um auf die individuellen Möglichkeiten und Wünsche des Kunden bestmöglich eingehen zu können. Qualitativ hochwertige Arbeit, eine gute Beratung und Verläßlichkeit sind für mich wichtige Aushängeschilder meiner Firmenpolitik. Daher ist auch Originalität gleichermaßen wichtig. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine damalige Entscheidung, den Sprung ins kalte Wasser zu wagen und mich selbständig zu machen, geschah eher aus der Notsituation heraus, aus dem Bankrott meines damaligen Arbeitgebers das Beste zu machen und eine Alternative mit dauerhafter Perspektive für mich zu finden. Das Rüstzeug für meine spätere erfolgreiche Selbständigkeit habe ich mir während meiner Jahre in dieser Firma geholt. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich kann mich über jede gewonnene Ausschreibung freuen, unabhängig vom damit verbundenen finanziellen Erfolg. Noch wichtiger ist mir, wenn ich Anerkennung seitens meiner Kunden für die von meiner Firma geleistete Arbeit erfahre und in ihren Augen die Freude über das neu Entstandene sehe. Ebenso sehe ich es als Bestätigung meiner Arbeit an, wenn unsere Lehrlinge einen erfolgreichen Abschluß schaffen oder daß meine Mitarbeiter noch nie auf ihre regelmäßigen Lohnzahlungen haben warten müssen. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Mein soziales Denken im Hinblick auf meine Mitarbeiter wird von letzteren geschätzt und anerkannt. Das familiäre Klima, das in unserer Firma herrscht und die finanzielle Altersabsicherung meiner Mitarbeiter zum Beispiel durch Lebensversicherungen trägt dazu bei, daß sich meine Mitarbeiter in der Firma wohl fühlen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich lasse mich weniger von Beurteilungen oder Zeugnissen leiten, mir ist vor allem das persönliche Kennenlernen wichtig, um einzuschätzen, ob der Bewerber in meine Firma paßt. Ehrlichkeit steht dabei für mich an vorderster Stelle. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Vor allem möchte ich da die Parameter benennen, die mir auch persönlich sehr wichtig sind: Zuverlässigkeit, Qualität, kaum Regreßansprüche seitens der Kunden sowie ein schnelles Reagieren auf Problemsituationen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Es war oft nicht leicht, Kindererziehung und Beruf unter einen Hut zu bringen, zumal ich bei allem, was ich tue, auch sehr hohe Ansprüche an mich selbst stelle. Oft mußte ich bis in die Nacht hinein arbeiten, woraus sich zwangsläufig Probleme ergaben, die aus heutiger Sicht aber gelöst werden konnten. Zudem habe ich meine Rolle als Mutter auch mit viel Liebe und Einsatzbereitschaft wahrgenommen und diese Zeit nicht als Karriereknick empfunden. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Um als Selbständiger erfolgreich zu sein, bedarf es aus meiner Sicht einer gewissen Lebenserfahrung. Eine gute Ausbildung sowie einige Jahre Praxiserfahrung sind unverzichtbar. Auch sollte man sich stets seine Neugierde und Lernbereitschaft bewahren, realistisch kalkulieren und bodenständig bleiben. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte später einmal meine Firma in gesundem Zustand an meine Nachfolger übergeben. Ihr Lebensmotto? „Der Krug geht so lange zum Brunnen, bis er bricht."

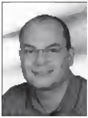
✱ Gessl Christoph

● Zur Person

Beruf: Tourismuskaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: event&co christoph gessl keg , 1140 Wien, Dostgasse 28. Geboren - Datum, Ort: 22. Februar 1968, Linz. Kinder: Saskia. Eltern: Monika und Heinz. Hobbies: Segeln, Schwimmen, Schifahren, Tauchen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1987 maturierte ich am Bundesrealgymnasium Khevenhüllerstraße Linz, danach absolvierte ich bis 1989 die Ausbildung zum Tourismuskaufmann am Tourismus-Kolleg Bad Leonfelden. Im Anschluß daran sammelte ich bis 1993 umfassende Berufserfahrung im Hotelgewerbe, unter anderem im Austrotel Salzburg, im Hotel Goldener Hirsch in Salzburg, im Hotel Jerome in Colorado, dann im Hotel Sacher in Wien und im Hotel im Palais Schwarzenberg. Im Februar 1994 begann ich bei der Gömer Kommunikationsberatung GmbH zu arbeiten, die beabsichtigte, eine Schiene im Event-Bereich aufzubauen. Mein Beitrag in dieser kleinen PR-Agentur war die Unterstützung des Aufbaus der Veranstaltungs- und Projektorganisation. Seit 1999 bin ich in diesem Bereich auf selbständiger Basis tätig. Im Mai 2000 gründete ich gemeinsam mit einem Partner die Event & Co. Heute bin ich alleiniger Geschäftsführer des Unternehmens, das inzwischen unter event&co christoph gessl keg firmiert. Die Kernkompetenz von event&co liegt im Business-to-Business-Bereich, wir organisieren Konferenzen, Tagungen, Road-Shows, Eröffnungsfeiern und vieles mehr im Auftrag von Unternehmen. Von der Kreation über die Durchführung und Projektbegleitung bis hin zur Projektdokumentation stehen wir unseren Auftraggebern als kreative Ansprechpartner mit Rat und Tat zur Seite. Zur optimalen Abdeckung der Kundenofferte und zugunsten der optimalen Kundenbetreuung kooperieren wir mit diversen Partnern und professionellen Netzwerken (zum Beispiel mit Cluster 18 und Ideen für Events).



Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich tun kann, was mir Freude macht und eine gewisse Lebensqualität genießen kann, fühle ich mich erfolgreich. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich kam nach Wien, ohne jemanden zu kennen. Ich bin schon sehr zufrieden mit dem, was ich mir aus eigener Kraft aufgebaut habe. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Sich für den Event-Bereich - der in Wirklichkeit ein Fantasy-Bereich ist - zu entscheiden ist mehr als eine Berufswahl. Es ist eine Berufung. Die Event-Organisation setzt sich aus dem Management von Hunderten von Details zusammen. Ich arbeite dennoch nicht stur nach einem gewissen Schema, sondern agiere flexibel, zeitlich und inhaltlich. Was zählt, ist die optimale Erfüllung eines Auftrages. Ich habe mir, was ich ebenfalls als wesentlich erachte, einen bestimmten Pragmatismus und Bodenständigkeit bewahrt. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ganz ruhig. Je näher eine Veranstaltung rückt, desto nervöser wird das Umfeld, aber desto mehr ruhe ich in mir. Es gibt für fast jedes Problem eine Lösung. Improvisationstalent und höchste Flexibilität sind im Event-Bereich natürlich besonders vorteilhaft. Der Gast darf kleine Pannen nicht merken, das Wichtigste ist, daß Abläufe nicht gestört werden. Entscheidungen treffe ich am liebsten allein, dabei ist mein Bauchgefühl bestimmend. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Vater, nun 80 Jahre alt, ist immer noch mein großes Vorbild. Er ist nach wie vor sehr rüstig und aktiv. Klingende Namen im öffentlichen Bereich sind oft nicht gar nicht so vielversprechend, schaut man hinter die Kulissen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ehrlichkeit, Vertrauenswürdigkeit und Offenheit sind das Wichtigste. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Meine Lebenspartnerin arbeitet mit mir zusammen, und unsere Kooperation bringt uns auf einen gemeinsamen Nenner. Auch wenn wir in unserer Freizeit hin und wieder das eine oder andere Projekt besprechen, schaffen wir es, eine Trennlinie zwischen Beruf und Freizeit zu ziehen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Die innere Stimme ist Wegweiser Nummer Eins. Wer seine Stärken und Interessen ernst nimmt, findet sicher eine interessante Nische. Netzwerke zu pflegen ist heute von großer Bedeutung, weiters darf man nie aufhören zu lernen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte weiterhin einen angenehmen Lebensstil wahren, doch dazu brauche ich keinen Porsche. Lebensqualität ist bei mir mit Freizeitwerten verknüpft. Ihr Lebensmotto? Nicht die Größe der Aufgabe entscheidet, sondern die Art, wie man die Aufgabe zu lösen versteht.

✶ Gfall Thomas Dipl.-Ing.

Zur Person

Beruf: Techniker, Projektmanager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: BIConcepts IT Consulting GmbH., 1140 Wien, Waldhausenstraße 19/6. Geboren-Datum, Ort: 16. Juni 1968, Hohenems. Familienstand: Verheiratet mit Ins. Kinder: Maffhias (2003). Hobbies: Golf, Tennis, Fußball, Schifahren.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Kamere begann 1988 mit dem Beginn des Studiums der Technischen Mathematik, Studienzweig Informations- und Datenverarbeitung, an der Technischen Universität Graz. Im zweiten Studienabschnitt spezialisierte ich mich auf die Informations- und Datenverarbeitung, sowie auf die betriebswirtschaftliche Richtung. Bereits während des Studiums sammelte ich praktische Erfahrungen, beginnend 1990 bei der Firma C.I.S. GmbH & Co KG in Bregenz als Programmierer in C, Pascal, LISP, sowie in der System- und Netzwerkbetreuung. In weiterer Folge war ich von 1992 bis 1995 bei der Integrata Unternehmensberatung GmbH in Wien als Trainer für Windows-Applikationen tätig, unter anderem für das Bundesministerium für Finanzen, die Bausparkasse der österreichischen Sparkassen AG und die Interunfall Versicherung AG. Nach Abschluß meines Studiums im Jahre 1995 begann ich bei der SIS Informationstechnologie GmbH als Entwickler im Bereich C++ und Oracle-Datenbank, wo ich mit zahlreichen namhaften Projekten betraut war. Ab 1996 stieg ich zum Entwicklungsleiter im Bereich Oracle Individualsoftware auf und betreute in dieser Position Projekte für die Austria Presse Agentur und die Allgemeine Bausparkasse. In der Zeit von 1999 bis 2007 leitete ich die Gruppen Oracle Individualsoftware und Systemintegration und haffe die Bereiche Projektmanagement, Consulting, Vertriebsunterstützung und Mitarbeiterführung samt Ergebnisverantwortung über. Im Februar 2007 gründete ich mit einem Kollegen die Firma BIConcepts IT Consulting GmbH. Wir sind ein Team von Projektmanagern und Consultants mit langjähriger Erfahrung in der IT-Branche und mit einer entsprechend fundierten technischen und wirtschaftlichen Hochschulausbildung.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, die Projekte meiner Kunden zu deren vollster Zufriedenheit zu verwirklichen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich sehe mich insofern als erfolgreich,

als ich das machen darf, was mir Spaß macht Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Der wesentliche Punkt war der, daß ich mich für das, was ich mache, interessiere und mich dafür auch ständig selbst weiterbildete Außerdem verfüge ich sowohl über technisches als auch über betriebswirtschaftliches Wissen Das Zusammenspiel dieser beiden Wissensbereiche bildet die Basis meines Erfolges Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Indem ich direkt auf sie zugehe Meine Erfahrung hat gezeigt, daß man Herausforderungen annehmen muß Es macht keinen Sinn, Entscheidungen aufzuschieben. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Das war der Zeitraum ab 1999/ 2000, in dem ich bei der Firma SIS als Projektleiter eingesetzt war und es mir gelang, einige kritische Projekte sehr erfolgreich umzusetzen. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Da gab es drei wesentliche Punkte der erfolgreiche Abschluß meines Studiums, meine Entscheidung für die Anstellung bei der Firma SIS, und last but not least die Gründung meines eigenen Unternehmens Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Meine größte Anerkennung erfahre ich durch das positive Feedback meiner zufriedenen Kunden Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr große Rolle Speziell zu meiner Zeit als Projektleiter, als ich ein Team von ca acht Leuten führte, merkte ich, wie wichtig eine kompetente Mannschaft ist, auf die ich mich hundertprozentig verlassen kann. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ein ganz wichtiges Auswahlkriterium ist natürlich die Ausbildung, aber auch die soziale Kompetenz ist ein wesentlicher Faktor Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich motiviere meine Mitarbeiter, indem wir versuchen, Projekte mit Freude umzusetzen. Eine wichtige Voraussetzung dafür ist ein gutes Gesprächsklima Auch darf man den finanziellen Aspekt nicht ausklammern - die Honorierung der Leistung muß gegeben sein Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich glaube, daß meine Mitarbeiter mich als Kollegen sehen und wissen, daß sie mit ihren Anliegen jederzeit zu mir kommen können ich halte es auch für einen Teil der Wertschätzung, daß meine Mitarbeiter ihre Ideen einbringen dürfen und sollen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Stärken sind sicherlich die langjährige Erfahrung und das Teamwork, das mein Kollege und ich in unser Unternehmen einbringen Im Vordergrund stehen die kompetente Beratung und professionelle Projektumsetzung im Bereich Data Warehouse und Business Intelligence Lösungen Die Entwicklung von Individualsoftware stellt einen weiteren Schwerpunkt dar Die Firmenphilosophie stellt den Kundennutzen durch die Erarbeitung nachhaltiger Lösungen klar in den Mittelpunkt. BIConcepts ist Consulting-Partner für Themen wie die Konzeption von IT-Strategien, die Evaluierung von Softwaresystemen und Projektmanagement Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Es gibt keine Konkurrenz, sondern lediglich Marktbegleiter Wir versuchen in diesem Bereich nur unser eigenes Know-how und unsere Dienstleistungen hervorzuheben. Bei größeren Projekten arbeiten wir auch mit anderen Firmen zusammen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Mein Privatleben kommt zu kurz, da ich ca 50 bis 60 Stunden in der Woche arbeite Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich bilde mich zumindest zehn Werktage pro Jahr extern weiter. Neben bei studiere ich auch sehr viel Fachliteratur Mittlerweile hat sich aber auch der Fokus meiner Weiterbildung erweitert Ich benötige nicht nur technisches Wissen, sondern auch Bereiche wie Pädagogik, Gruppenbetreuung und Konfliktmanagement Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich strebe an, den guten Ruf unseres Unternehmens weiter auszubauen und es stabil am Markt zu etablieren Ihr Lebensmotto? Freude an der Arbeit und Freude im Privatleben.

✶ Ghanem Shokri Dr.

● Zur Person

Funktion: Libyscher Wirtschafts- und Handelsminister (vormals stellvertr Generalsekretär der OPEC in Wien). Tätig bei OPEC , 1020 Wien, Obere Donaustraße 93 Geboren - Datum, Ort: 9 Oktober 1942, Tripolis Libyen Familienstand: Verheiratet mit Najat Kinder Mohammed (1977), Ghada (1978), Nahla (1981) und Ava (1983) Schöpferische Akte Zahlreiche Artikel in Arabisch und Englisch für spezielle Energie-Publikationen, diverse Bücher (u a. The pricing of Lybian Crude Oil, 1975; The petrochemical Industry in the Arab World, 1984; The rise and fall of an Exclusive Club, 1985) Hobbies Lesen, Schwimmen, Spazierengehen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte bis 1963 ein Ökonomiestudium an der University of Lybia in Benghasi bis 1963 Meine weitere Ausbildung erfolgte an der Fletcher School of Law and Diplomacy in den Bereichen Ökonomie (MA 1972), Recht und Diplomatie (MALD 1973) und Internationale Ökonomie (PhD 1975) Nach dem Studium fungierte ich von 1963 bis 1968 als stellvertretender Direktor und Direktor für Außenhandel im Wirtschaftsministerium in Libyen und arbeitete eineinhalb Jahre als Journalist für die Libyan News Agency. Von 1968 bis 1977 war ich im Libyischen Ministerium für Erdöl (in den Positionen Mitglied der Geschäftsführung, Marketing Director, Direktor für Außenbeziehungen, Untersekretär und Chefberater) tätig Von 1977 bis 1988 war ich Chef-Ökonomist und Direktor des Energiestudien-Departments am Arabischen Development Institute in Tripolis sowie von 1982 bis 1984 Academic Visitor an der School of Oriental and African Studies (University of London). Von 1988 bis 1993 unterrichtete ich als Professor für Internationale Ökonomie an der Wirtschaftsfakultät der Al-Fateh Universität in Tripolis. Ab 1993 war ich bei der OPEC als Direktor der Research-Division sowie seit 1997 als stellvertretender Generalsekretär der OPEC in Wien tätig Für meine Karriere war es wesentlich, daß ich nicht nur in einem Beruf tätig war, sondern mir aus den Bereichen Journalismus und Handel sowie als Universitätsprofessor ein großes Wissensspektrum aneignen konnte Dr Shokri Ghanem ist seit 2002 als libyscher Wirtschafts- und Handelsminister tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg heißt, zufrieden zu sein und seine Ziele erreicht zu haben Man sollte an einem Platz sein, an dem man gebraucht wird, und eine Balance zwischen Beruf, privatem und familiärem Erfolg, der Liebe und dem Respekt seiner Familie finden Erfolg hat man auch, wenn man nicht sehr reich, jedoch gut situiert, nicht unbedingt mächtig, aber doch kraftvoll, kein Diktator, sondern jemand, der zuhören kann, ist Man muß psychologisch, moralisch, mental, materiell und spirituell ausbalanciert sein. Wenn man ausgeglichen ist und das genießt, was man hat, kann man auch als kleiner Angestellter erfolgreich sein. Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, aber nicht aufgrund meiner Position, die nicht so wichtig ist, sondern weil ich mit dem, was ich habe, glücklich und zufrieden bin. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Eine gute Ausbildung, harte Arbeit, Bestimmung und Glück, worunter ich verstehe, zur rechten Zeit am richtigen Ort zu sein und die richtigen

Menschen kennenzulernen. Diese Konstellationen sind zum Teil auch Glück. In meinem Job bewegt man sich zum Teil auf einem dünnen Seil, man muß auch sich dementsprechend gut artikulieren können, gut verhandeln und seine Worte gut wählen. Auch Konzentrationsfähigkeit ist in diesem Beruf wichtig. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Außenstehende sehen, daß ich weder beruflich noch privat Probleme habe und mit meinem Leben zufrieden bin. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die wesentlichste Entscheidung war meine Heirat, da sie den Rest des Lebens beeinflußt. Die Person zu wählen, mit der man den Rest seines Lebens teilt, ist eine wichtige Entscheidung. Auch nach Österreich zu gehen war eine wichtige Entscheidung, die auch meine Familie betraf. Meine Kinder lernten eine neue Sprache und eine andere Kultur kennen. Das machte sie reich, ohne dabei ihre Wurzeln zu verlieren. Auch dann war ich letztlich erfolgreich. Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt? Zum Teil. Der Start in die Ökonomie war geplant, der Rest ergab sich durch die Möglichkeiten und Chancen, die mir geboten wurden. Alles, was ich machte, machte ich so gut, daß ich mir die Angebote aussuchen konnte. Was ist für Erfolg hinderlich? Ohne Engagement gibt es keinen Erfolg. Ebenso hinderlich ist auch die Unfähigkeit, Situationen richtig einzuschätzen. Man muß auch in der Lage sein, hinter die Dinge zu sehen und über die jeweilige Situation hinaus Visionen haben. Welche Rolle spielt die Familie? Meine Familie vertraut mir und weiß, daß meine Entscheidungen für sie gut sind. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Arbeitskollegen waren stets sehr kooperativ. Es gab nie Cliquen- oder Gruppenbildungen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Nach Intelligenz, Ausbildung und ihrem Engagement für die Arbeit. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Finanziell, moralisch, durch Promotions, moralische Unterstützung und durch meine Vorbildwirkung. Was bedeuten für Sie Niederlagen? Niederlagen sind ebenso wie Erfolge ein Teil des Lebens. Ich betrachte Niederlagen als Erfahrung, nehme sie nicht zu persönlich, aber auch nicht auf die leichte Schulter. Haben Sie Vorbilder? Große Menschen der Geschichte wie Mohammed, Jesus, aber auch Nelson Mandela und andere Freiheitskämpfer. Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft? Ich habe generell eine innere Kraftquelle und schöpfe Kraft aus meinem Glauben. Wenn man Recht tut, bei seiner Meinung bleibt und die Konsequenzen akzeptiert, ist das ein Glaube, der Kraft spendet. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte weiterhin Befriedigung, in dem was ich tue, finden und von Kollegen und Freunden anerkannt werden. Erfahren Sie ausreichend Anerkennung? Ja, man weiß, daß ich mein Bestes gebe, und das gibt mir Selbstvertrauen. Kritik nehme ich wohl ernst, aber nicht zu persönlich. Das schärft meine Sinne. Ihr Lebensmotto? Das Motto der Fletcher School: Illegitimi non carborundum - Lass' Dich nicht von Deinen Feinden fertig machen.

✱ Giakamosis Andreas

● Zur Person

Beruf: Nachrichtenelektroniker. Funktion: Leiter Contact Center (COC) Service Wien. Tätig bei: Telekom Austria AG., 1090 Wien, Berggasse 35. Geboren - Datum, Ort: 1. Juni 1979, Afram. Eltern: Michael und Josefine. Hobbies: Laufen, Fußball, Freunde treffen, Lesen, Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1994 bis 1998 absolvierte ich im Telekom Ausbildungszentrum in Graz meine Lehre zum Nachrichtenelektroniker. Nachdem ich den Präsenzdienst abgeleistet hatte, sammelte ich ein Jahr lang auf der Technik-Hotline der Telekom Austria Call Center-Erfahrung. In dieser Zeit nahm ich nicht nur beruflich, sondern auch persönlich viel für mich mit, denn erstmals hatte ich mit so zahlreichen unterschiedlichen Menschen zu tun und lernte mich in kürzester Zeit ständig auf neue Gesprächssituationen einzustellen. Dies war eine sehr spannende Erfahrung, und die Tätigkeit machte mir großen Spaß. Damals schon erhielt ich die Möglichkeit, bei kleineren Projekten mitzuarbeiten. 1999 übernahm ich die Teamleitung von 15 Mitarbeitern, und dieser Führungsjob bot mir viele interessante Erfahrungen. 2001 übernahm ich die Regionalleitung für die Steiermark und Kärnten, und 2005 kam das Gebiet Niederösterreich dazu, sodaß ich insgesamt 80 Mitarbeiter in meinem Verantwortungsbereich hatte. Mit dem Wechsel nach Wien ergab sich die Chance, meine Tätigkeit beizubehalten und mich doch gleichzeitig einer neuen Herausforderung zu stellen. Seit Jänner 2007 habe ich nunmehr die Leitung des Contact Center Service Wien mit 170 Mitarbeitern inne.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine herausfordernden Ziele zu erreichen. Erfolg ist für mich ein Motor. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine Stärken sind Ehrgeiz, Zielstrebigkeit und Offenheit für Veränderungen. Ich gehe die Dinge unverkrampft und mit Freude an. Ein wichtiger Erfolgsfaktor war für mich auch das Vertrauen meiner bisherigen Führungskräfte in meine Fähigkeiten, insbesondere was die erste Führungsaufgabe betraf. Ich arbeite gerne mit Menschen zusammen, übernehme gerne Verantwortung, ergreife Chancen, die sich mir bieten, und bin offen dafür, Neues zu lernen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Meine erste Führungsaufgabe war für mich eine tolle Chance, Verantwortung für die Projektkoordination und für Mitarbeiter zu übernehmen. In erster Linie ist es mir wichtig, Rahmenbedingungen zu schaffen, um die vereinbarten sowie meine persönlichen Ziele zu erreichen. Sollte dies nicht gelingen, ergründe ich die Ursachen und überlege, was ich in Zukunft besser machen kann. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Entwicklung prägte meine erste Führungskraft bei der Telekom, die mir einen wichtigen Vertrauensvorschuß gab. Diese Person gab mir die Chance, mich mit 20 Jahren in einer Führungsrolle zu erproben, was mich sehr bestärkte. Dies war ein einschneidendes Erlebnis für mich. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? In jungen Jahren Führungsaufgaben zu erhalten und nach und nach mit immer mehr Verantwortung betraut zu werden stellte eine große Anerkennung für mich dar. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Meine Mitarbeiter leisten einen großen Beitrag zum Gesamterfolg. Mir ist es wichtig ihren Beitrag auch transparent zu machen und die Mitarbeiter am Erfolg teilhaben zu lassen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Entscheidend für mich sind Kompetenz laut Anforderungsprofil und Teamfähigkeit des neuen Mitarbeiters. Beide Komponenten müssen vorhanden sein, doch die menschliche Komponente hat für mich Vorrang. Der Respekt und der vernünftige Umgang miteinander sind für das gesamte Team sehr wichtig. Den Teamleitern räume ich bei der Auswahl ein hohes Mitspracherecht ein, denn diese sollen ihr Team mitgestalten können. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich gebe den Raum für eine aktive Einbindung der Mitarbeiter und praktiziere eine Kultur des Miteinander. Ich lege Wert auf Teamarbeit, Kooperation, Eigenverantwortung und die Tatsache, sich in seinem Team wohl zu fühlen. Wie-

viel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich nutze das Weiterbildungsangebot innerhalb des Unternehmens und bilde mich aber auch privat weiter. Jeder Tag dient zudem der eigenen Weiterbildung, ob durch Kommunikation und Erfahrungsaustausch mit anderen oder durch die Lektüre von Fachliteratur. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist, mein Team weiter zu optimieren und jene Rahmenbedingungen zu schaffen, die meine Mitarbeiter ihr Potential bestmöglich nützen lassen. Auch ist es mir wichtig, weiterhin eine ausgewogene Balance zwischen beruflichem und privatem Leben aufrecht zu erhalten.

✱ Giller Alfred Dipl.-Ing. arch.

„Ich verfolge meine Ideen niemals zu hartnäckig und muß sie nicht um jeden Preis nach meinen Vorstellungen realisieren."

● Zur Person

Beruf: Architekt, staatlich befugter und beeideter Ziviltechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Architekturbüro Dipl.-Ing. arch. Alfred Giller, 3011 Neupurkersdorf, Sagbergerstraße 33. Geboren - Datum, Ort: 8. Juni 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid. Kinder: Felix und Alexander. Hobbies: Reisen, Kultur, Kunst, Mountainbiken. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Erstellung von bautechnischen Gutachten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Architektur an der Technischen Universität Wien. Bei meiner Sponsionsfeier wurde ich vom Fleck weg für den Bau und die Entwurfsausgestaltung des sogenannten Regierungsviertels in St. Pölten engagiert. Nach zweieinhalbjähriger Beschäftigung führte ich noch für einen Architekten die Bauleitung durch und betreute Umbauarbeiten eines durch die Beherbergung des Café Landmann bekannten Wohnhauses in der Oppolzergasse 2 in der Wiener Innenstadt. Ein Unfall verzögerte meine berufliche Selbständigkeit um ein halbes Jahr. Ich übernahm die Projektleitung für den Bau einer Mittelschule. Seit 1995 führe ich mein eigenes Architekturbüro. Mein Hauptkunde sind die Österreichischen Bundestheater. Jährlich, in Abhängigkeit vom Budget, führe ich Sommerbauten für die Staatsoper durch, zeitweilig auch für die Volksoper (zuletzt eine Sanierung im Jahr 2006), das Akademie- und Burgtheater. Mein zweites Standbein ist der Bau bzw. Umbau von Spitälern. Weiters bin ich immer wieder mit der Umwidmung von alten Bausubstanzen betraut. Auch arbeite ich als gerichtlich beeideter Sachverständiger für Denkmalbauten. Weitere Felder sind bautechnische Beratungen sowie der Neu- und Umbau von Einfamilienhäusern und Büros im Großraum Wien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich beim letzten Rundgang durch ein fertiggestelltes Werk ein gutes Gefühl verspüre, fühle ich mich erfolgreich. Genauso wichtig ist mir aber, daß die Harmonie zwischen Werk und Nutzer entsprechend hoch ist. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich habe viel erreicht. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? In der Gestaltung verliere ich meine Ziele nie aus den Augen. Ich kann mich sehr gut mit Bestehendem abfinden und darauf aufbauen. Die Zufriedenheit der Nutzer eines Werkes ist essentiell für mich. Ich verfolge meine Ideen niemals zu hartnäckig und muß sie nicht um jeden Preis nach meinen Vorstellungen realisieren. Ein Baugrundriß ist das psychologische Abbild der Situation einer Arbeitsgruppe. Viele Faktoren sind vorab zu berücksichtigen, daher höre ich gut zu und lerne die Arbeitsabläufe der Nutzer umfassend kennen, ehe ich den Entwurf zeichne. Ich bekam Aufträge bisher weniger über die Wettbewerbsschiene (auch durch geringe Teilnahme), dafür durch zufriedene Kunden. Sie sind die Hauptquelle für Direktaufträge. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich analysiere eine Situation und mache einen spontanen Entwurf. Dann schlafe ich drei Tage darüber, lasse die „interne Kritik" auf mich wirken und handle dann. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Als junger Mensch waren Vorbilder für mich wichtig. Dann kam das Alter, in dem ich sie in Frage stellte und eigenständig voran ging. Mein Vater war Baumeister und einmal mein Vorbild. Dann fand ich den Weg des Architekten. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich wünsche mir, daß Mitarbeiter zu geäußerten Ansichten und Wünschen stehen. Sprunghaftigkeit ist nicht meine Sache. Wenn Beschlüsse Handschlagqualität haben, bin ich zufrieden. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Als Architekt leiste ich durchdachte Arbeit in Zusammenhang mit der bestehenden Materie. Dabei leiten mich innovative Ideen, die ich gefühlvoll umsetze. Gerade historische Gebäude verlangen einen dezenteren Stil - Neues fällt nach einem Umbau erst auf dem zweiten Blick auf. Mir geht es dabei immer um eine gelungene Synthese zwischen Alt und Neu. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Starkes berufliches Engagement führte zu einem geringen Kontakt mit meinen Kindern, daher habe ich meine Büroräume in mein Wohnhaus übersiedelt. Diese Situation bietet Vor- und Nachteile. Die Kinder, nun schon Jugendliche, konnten durch unsere Wohnsituation ein Verhältnis zu Arbeit aufbauen. Sie wissen nun, warum ich manchmal berufliche Gefühlsschwankungen habe. Können Kinder sich ein reales Bild von der Arbeit der Eltern machen, ist das nur positiv. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Sämtliche Dinge, die ich an der Universität lernte, ergaben ein weites Spektrum, was ich im Beruf brauche, lernte ich jedoch in der Praxis. Die Ausbildung ist eine Stütze, aber die Basis ist man selbst. Ein junger Mensch soll machen, was ihm Spaß bereitet, und das voll und ganz. Man darf nicht von seinem Weg abweichen, sondern muß zu sich stehen. Mit hohem Engagement kann man weit kommen, auch ohne universitäre Ausbildung, wobei eine gute Allgemeinbildung ihren Wert hat. Das österreichische Schulsystem bildet derzeit leider keine selbständigen Menschen heran. Es gibt zu viele schriftliche Tests, kaum mündliche. Die Kinder dürfen still lernen, was für Lehrer Vorteile hat, weil sie dadurch mehr Schulstoff durchmachen können und verlernen dabei zu kommunizieren. Einen guten Schulweg kennzeichnet ein Schulunterricht in Form von Projekt- und Teamarbeit, Schauspielunterricht und Methoden der Kommunikation. Solche Kinder können dann leichter herausfinden, was sie werden wollen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte meine Arbeit ausbauen, zugleich das Büro vergrößern und mich dann etwas aus dem operativen Geschäft zurückziehen. Es ist ein Wunsch, mehr Zeit für mich selbst zu haben. Ich zeichne ja selbst, dadurch bin ich oft sehr persönlich involviert. Gewinne ich Weitblick, haben meine beruflichen Entscheidungen eine neue Qualität.

✱ Gilly Martin

● Zur Person

Beruf: Fliesenlegermeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Gilly Fliesenladen OEG, 4407 Dietach, Ennserstraße 91. Geboren - Datum, Ort: 19. April 1979, Steyr. Familienstand: Verheiratet mit Ulrike. Kinder: Peter und Christa. Hobbies: Musikverein (Tuba), Taijiquan (Chinesisches Schattenboxen).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HAK-Matura absolvierte ich die (verkürzte) Lehre zum Fliesenleger im väterlichen

Betrieb. Ich arbeitete in der Folge zwei Jahre lang auf Baustellen, um die Praxis kennenzulernen, ehe ich die Meisterprüfung ablegte. Anfang 2006 übernahm ich die Hälfte der Firma. Wir verkaufen Fliesen für innen und außen und übernehmen auch die Verlegung.

„Man muß bereit sein, Verantwortung zu übernehmen, und: von nichts kommt nichts."

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich machte die Erfahrung, daß ich anders an die Sache herangehe als die Generation meines Vaters. Man muß bereit sein, Verantwortung zu übernehmen, und von nichts kommt nichts. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich versuche Probleme eher schnell zu lösen. Vom sogenannten „Drüberschlafen" halte ich nichts, da schläft man eher schlecht. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Originalität ist meines Erachtens der bessere Weg. Um erfolgreich zu sein, sollte man sich abheben und innovativer sein als der Durchschnitt. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Das war mein Vater. Ich war neun Jahre alt, als er die Firma gründete, damals noch in unserem Wohnhaus, und wuchs damit auf. Meinen ersten Ferialjob machte ich natürlich im Betrieb meines Vaters. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Es wird zu ungenau kalkuliert, und bei öffentlichen Ausschreibungen herrscht ein derart tiefes Preisniveau, daß man in der Branche sagt „um so wenig Geld gehe ich nicht einmal pfuschen". Außerdem wird heute unter großem Zeitdruck gearbeitet. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ohne produktive Mitarbeiter wäre es unmöglich, die Firma aufrecht zu erhalten. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Meine Mitarbeiter müssen fachlich absolut kompetent sein und mit Lust und Laune arbeiten, dafür biete ich ihnen eine abwechslungsreiche Tätigkeit. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich lege großen Wert darauf, daß sie alles haben, was sie für die Arbeit brauchen, gutes Werkzeug, gute Fahrzeuge und immer wieder Schulungen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Das Unternehmen ist ein Familienbetrieb, für Beratung und Verkauf sind mein Vater, meine Mutter und ich zuständig. Wir sind sehr flexibel und zuverlässig und bieten unseren Kunden hohe Qualität und umfassende Beratung. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Wir haben zu unseren Mitbewerbern kein schlechtes Verhältnis und arbeiten bei größeren Objekten zusammen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich verbringe ziemlich viel Zeit in der Firma, aber meine Frau hat sich daran gewöhnt. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Es ist mir wichtig, pro Jahr möglichst eine bis zwei technische Schulungen zu besuchen, dazu kommen Produktpräsentationen und der Besuch der Fliesenmesse in Bologna. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Das letzte Jahr war ein ausgezeichnetes, und ich möchte, daß sich das Geschäft in diesem Rahmen weiterbewegt. Eine Perspektive ist die Zusammenarbeit mit Kollegen in Wien, weiters möchte ich das Geschäftsfeld erweitern.

✶ Girschele Gabriele

● Zur Person

Beruf: Hotelkauffrau. Funktion: Personalentwicklung und Marketing. Tätig bei: Gärtnerbank reg. Gen. mbH., 1220 Wien, Kagraner Platz 48. Geboren - Datum, Ort: 29. März 1966. Familienstand: Verheiratet mit Robert. Kinder: Tanja (1995). Hobbies: Familie, Laufen, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Selbständige Trainerin im Trainernetzwerk CBT-Partner für die Bereiche Personalmanagement, Persönlichkeitsentwicklung, Teamentwicklung, Coaching.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Höhere Bundeslehranstalt für Fremdenverkehrsberufe in Krems an der Donau, wo ich 1985 erfolgreich die Hotelfachprüfung und die Matura ablegte. Anschließend war ich als Au-Pair Mädchen in Paris, ehe ich mich 1986 um eine Stelle als Reiseleiterin bei Touropa Austria bewarb. Es gab rund 300 Bewerberinnen, aber nur 20 wurden genommen - und ich war dabei. Das machte mich stolz, weil es mich in meinen beruflichen Absichten bestätigte. Ich war bis 1988 als Reiseleiterin in Spanien tätig, dann wechselte ich bei Touropa Austria in den Bereich Verkaufsförderung und Außenorganisation. In dieser Funktion betreute ich unsere Kunden, also die Reisebüros, und vertrat die Firma nach außen. Die Organisation und Durchführung von Seminaren, Vorträgen, Filmabenden, Katalogpräsentationen und Studienreisen gehörten für mich zum täglichen Brot. 1995 kam meine Tochter zur Welt, ich war in Karenz und überlegte, wie ich meine weitere Karriere gestalten möchte. Die zehn Jahre in der Reisebranche waren zwar interessant und schön, aber irgendwann reicht es auch. Obwohl ich damals mit dem Bankwesen gar nichts am Hut hatte, bewarb ich mich 1997 bei der Gärtnerbank, wo eine Dame für das Vorstandssekretariat und den Bildungssektor gesucht wurde. Weil es eben kein typischer Bankjob mit Zahlen und Zinsen war, interessierte ich mich dafür und wurde auch aufgenommen. Damals gab es den Bereich Weiterbildung und Personalentwicklung bei der Gärtnerbank noch nicht, sodaß ich nicht an der Arbeit eines Vorgängers gemessen wurde, sondern meine eigenen Vorstellungen umsetzen konnte. Ab 2000 absolvierte ich nebenberuflich eine Trainerausbildung, eine Coachingausbildung mit Diplomabschluß und einen Personalmanagementlehrgang. Seit Anfang 2007 bin ich außerdem als selbständige Trainerin im Trainernetzwerk CBT-Partner in den Bereichen Personalmanagement, Persönlichkeitsentwicklung, Teamentwicklung und Coaching für Klein- und Mittelbetriebe tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich im Leben das tun kann, was ich immer schon tun wollte, und die Arbeit praktisch zum Hobby wird, sehe ich das als Erfolg. Die Freude am Beruf, in dem ich meine Talente und Potentiale ausspielen kann, ist das Um und Auf. Nur Zufriedenheit wäre mir aber zu wenig - ich muß auch etwas bewegen können und das Gefühl haben, zum Unternehmenserfolg beizutragen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, meine Tätigkeit macht mir großen Spaß, und ich sehe mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich bin ein ehrgeiziger, geradliniger, zielstrebiger Mensch und habe meinen Weg immer vor mir gesehen. Ganz wesentlich haben meine Eltern zum Erfolg beigetragen, weil sie mir schon als Kind das nötige Selbstbewußtsein mitgegeben haben. Sie vertrauten mir und unterstützten mich bei all meinen beruflichen Zielen und Vorstellungen. Ich habe niemals gehört: „Das kannst du nicht!" oder „Mach das nicht!". Durch meine touristische Ausbildung und die Auslandsaufenthalte lernte ich sehr früh, über den Tellerrand zu schauen. Ganz abgesehen von den Fremdsprachenkenntnissen kommt mir dies noch heute zugute. Außerdem bin ich flexibel und kann mich sehr gut auf

andere Menschen einstellen. Das ist für meine Arbeit im Personalmanagement besonders wichtig. Ein ausgeglichenes und zufriedenes Privatleben trägt ebenfalls zum Erfolg bei - habe ich daheim Probleme, belastet mich das auch im Beruf. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Ich bin den beiden Vorständen in der Bank direkt unterstellt und komme ausgezeichnet mit ihnen aus. Probleme oder Schwierigkeiten aufgrund meines Geschlechtes konnte ich nie feststellen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater war Direktor bei der Wiener Städtischen Versicherung und beruflich sehr erfolgreich. Ich denke, sein Erfolg und seine Karriere haben auch meinen Ehrgeiz angestachelt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Meine Vorgesetzten bei der Gärtnerbank setzten sehr viel Vertrauen in mich, indem sie mich den Personalbereich nahezu eigenständig entwickeln ließen, mir die entsprechenden Ausbildungen ermöglichten und mich in jeder Hinsicht unterstützten. Das empfinde ich als tolle Anerkennung. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Der richtige Mitarbeiter zur richtigen Zeit am richtigen Platz leistet für das Unternehmen mehr als 100 Prozent. Die Gärtnerbank ist ein relativ kleines Unternehmen, bei dem der Mensch im Vordergrund steht. Das Betriebsklima ist sehr familiär und freundschaftlich, wir unternehmen auch privat viel miteinander. Die äußerst geringe Fluktuation spricht ebenfalls für die Zufriedenheit der Mitarbeiter. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zunächst definieren wir ein sehr klares Anforderungsprofil, bei dem sowohl fachliche als auch menschliche Kriterien erfüllt werden müssen. Welche das im einzelnen sind, hängt ganz von der zu besetzenden Position ab. Grundsätzlich legen wir aber Wert auf Eigeninitiative, Flexibilität und Teamfähigkeit - das sind Kompetenzen, die überall gebraucht werden. Mitarbeiter sollen ja dazu beitragen, das gesamte Unternehmen voranzubringen, daher sind da und dort auch Querdenker im positiven Sinne gefragt, auch wenn sich diese Leute im Team etwas schwerer tun. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Junge Leute sind bald motiviert, wenn man sie richtig in das Team und in die Firma integriert. Auch Geld kann für junge Mitarbeiter eine Motivation sein. Schwieriger wird es bei Leuten, die seit 30 Jahren im Unternehmen sind. Sie haben ihre Existenz aufgebaut und normalerweise keine Geldsorgen, daher ist es auch schwer, ältere Mitarbeiter über finanzielle Leistungen auf Dauer zu motivieren. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bin verheiratet, habe ein Kind, einen tollen Job in der Bank und arbeite noch zusätzlich als selbständige Trainerin. Das alles unter einen Hut zu bringen, erfordert eine große Portion Organisationstalent und die Unterstützung meines Mannes. Die verbleibende Freizeit verbringe ich dann gern und intensiv mit der Familie, wir unternehmen sehr viel in der freien Natur und sind sportlich aktiv. Familie, Freunde und der Sport sind meine Energiequellen, wo ich auftanken kann. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wählt einen Beruf, der euren Fähigkeiten und Interessen entspricht. Das mag für junge Leute noch ein bißchen schwierig sein, aber im Innersten spürt man ja, wofür das Herz schlägt. Hat man sich entschieden, heißt es einfach: Dranbleiben und sich nicht vom Weg abbringen lassen! **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In der Bank sehe ich mich auch in fünf Jahren noch im Personalmanagement, weil ich mich dort wirklich wohl fühle und gar nichts anderes machen möchte. Meine Trainertätigkeit im CBT-Netzwerk werde ich bestimmt noch ausbauen, und dann wird sich zeigen, wie sich das mit meinen Aufgaben in der Bank in Zukunft vereinbaren läßt.

✶ Girtler Roland Univ.-Prof. Dr.

● Zur Person

Beruf: Soziologe. Funktion: Universitätsprofessor. Tätig bei: Universität Wien, Institut für Soziologie. Geboren - Datum, Ort: 31. Mai 1941, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Birgitt. Kinder: Roland und Heidrun. Schöpferische Akte: Der Strich, Wien 1985, Die feinen Leute, Frankfurt 1989, Randkulturen. Theorie der Unanständigkeit, Wien Köln 1995, Rotwelsch. Die alte Sprache der Gauner, Dirnen und Vagabunden, Wien 1998, u.v.m. Hobbies: Radfahren, Geschichte, „Menscheln". Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Publizist.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde zwar in Wien geboren, wuchs aber als Sohn eines Landarzt-Ehepaares in Oberösterreich auf, in einer bäuerlichen Umgebung, die aufgrund vieler Ungarn und Menschen aus dem Banat, die in der Gegend wohnten, eine multikulturelle Gesellschaft darstellte. Ich besuchte die Klosterschule in Kremsmünster und konnte von anfangs 50 Schülern der ersten Klasse als einer von 15 maturieren. Im Anschluß daran studierte ich in Wien zunächst Jus. In diese Zeit fielen meine Heirat und die Geburt meines ersten Kindes. Ich war zwar schon bei der ersten Staatsprüfung angelangt, mein Interesse lag aber woanders. Es trug sich zu, daß ich aufgrund eines verheerenden Motorradunfalles vier Monate im Krankenhaus liegen mußte, wo ich einen Bettnachbarn hatte, der als aufstrebender Zuhälter in Wien tätig war. Er war ein gescheiter Mensch und auch einer der erfolgreichsten, die ich kenne, der den gesamten Gürtel, was Prostitution betrifft, organisierte. Wir wurden Freunde und er weckte mein Interesse für Ethnologie, Archäologie, Kulturgeschichte und Soziologie. Ich gab mein Jus-Studium auf, um mich diesen Disziplinen zu widmen. Zunächst beschäftigte ich mich eher mit Archäologie, in der Folge mit Soziologie. Ich schloß meine Studien im Jahr 1971 ab und reiste daraufhin nach Indien, um mich dort mit lokalen Rechtssystemen in Bauerndörfern auseinanderzusetzen. Ich wurde zu dieser Zeit mit dem indisch-pakistanischen Krieg konfrontiert und schrieb eine Arbeit darüber. Wieder zurück in Wien bekam ich über diese Arbeit eine Assistentenstelle an der Universität Wien. In dieser Zeit begann ich, Bücher zu schreiben. Ich beschäftigte mich insbesondere mit Obdachlosen und Prostituierten in Wien, schrieb über die Gaunersprache, die „feinen Leute" und andere Randgruppen. Mir war und ist es ein Anliegen, meine eigenen Interessen ohne Rücksicht auf irgendwelche Konventionen wahrzunehmen. Momentan arbeite ich an einer Fernsehsendung, die „Girtlers Streifzüge" heißen soll. Meine Methode der wissenschaftlichen Arbeit ist die der teilnehmenden Beobachtung und des freien Gesprächs. Ich suche also Kontakte und lebe mit den Menschen, die mich interessieren, um sie entsprechend erforschen zu können.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich etwas leiste, mit dem ich zufrieden bin und vor anderen bestehen kann, schaffe ich mir persönliche Freiheit. Wenn man nichts schafft, ist man nicht frei. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin in meiner Profession zu Hause. Wenn ich schreibe, kommen kindliche Energien in mir auf, die mich glücklich machen. Ich bin mit meinem Leben durchaus zufrieden - und meine Bücher scheinen sich auch zu verkaufen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mir bereitete es stets Spaß, mich auf Menschen einzulassen. Ich sehe sie nicht als Datenlieferanten, sondern gehe mit ihnen Wein trinken und bringe mich selbst als Person ein. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Imitation ist etwas ganz Schlechtes. Man muß die wenigen Talente, die man besitzt, bestmöglich ausnützen. Nur wer einmalig ist, kann sich in der Gesellschaft behaupten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer**

Branche als ungelöst? Es ist natürlich ein hartes Brot, sich in der Wissenschaftswelt den nötigen Freiraum zu schaffen. Mir ist es wichtig, in Ruhe arbeiten zu können. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich denke, als umgänglicher Mensch, der gerne auf andere zugeht, gesehen zu werden. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich habe das Glück, mit einer großartigen Frau verheiratet zu sein, die mir alle Freiheiten gewährt, die ich zum Arbeiten brauche. Ich kann im Grunde tun und lassen, was ich will. Das ist mir sehr wichtig. Ohne sie könnte ich mein Leben nicht in dem Maße nach meinen eigenen Wünschen leben. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich hatte nie einen Plan. Ich sehe mich als ziellosen, chaotischen Menschen - meine Arbeiten ergaben sich stets aus Begegnungen mit Menschen.

✱ Giselbrecht Ernst Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Architekt. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Ernst Giselbrecht + Partner Architektur ZT GmbH., 8010 Graz, Brockmanngasse 48. Geboren - Datum, Ort: 7. November 1951, Dornbirn. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Christella, geb. Lingg. Kinder: Alexandra (1980) und Christina (1982). Schöpferische Akte: Mehrere Buchveröffentlichungen, Auszug: Ernst Giselbrecht und Gottfried Bechtold: Schule Kaindorf, Verlag Hatje, Stuttgart 1996; Ernst Giselbrecht: Architekturen - Architectures, Birkhäuser Verlag, Basel/Berlin/Boston 1997, Ernst Giselbrecht. Architecture as Intelligent Hardware, L'Arca Edizioni Verlag New York/Milano, 1999, zahlreiche Publikationen in nationalen und internationalen Fachzeitschriften sowie Ausstellungen und Vorträge im In- und Ausland. Ehrungen: Zahlreiche Wettbewerbsgewinne und Realisierungen, zahlreiche Auszeichnungen und Preise, über 15 erste Preise für Projekte, Auszug: Karl-Scheffel-Gedächtnispreis, Piranesi Award, Staatspreis für Gewerbliche und Industrielle Bauten (RSB), Staatspreis für Industriebau (HTBLA Kaindorf, Abbundhalle Murau), Holzbaupreis Land Steiermark (Haus Taucher), Holzbaupreis Land Kärnten (Haus Cholewa), Österreichischer Aluminium-Architekturpreis (Biokatalyse TU Graz), European Union Prize for Cultural Heritage/Europa Nostra Award (HNO Klinik, LKH Graz), Award best architects 07 (Biokatalyse TU Graz). Mitgliedschaften: Gründungsmitglied des Hauses der Architektur in Graz, Mitglied des Forum Stadtpark, Leiter des Architekturreferates von 1981 bis 1991. Hobbies: Aurchitektur, Reisen, Schifahren, Mountainbiken.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die HTL Bregenz, Fachrichtung Maschinenbau, und war nach der Schule als Entwicklungsingenieur für Webmaschinen bei der Firma Dornier in Lindau beschäftigt. Nach der Matura begann ich 1972 das Architekturstudium an der TU Graz. Die Zeit an der Universität war sehr interessant, die Internationalität - es waren Studenten vieler verschiedener Nationen vertreten - ermöglichte annähernd eine Art Selbstverwaltung durch die Studenten, die qualitativ sehr hoch angesiedelt war. Am Beispiel meiner Tochter, die zur Zeit Architektur studiert, kann ich sehen, daß heutzutage die Administration sehr viel strukturierter ist, was zwar mit weniger Verantwortung, aber eben auch mit weniger Freiheiten verbunden ist. Nach Abschluß meines Studiums im Jahre 1979 begann ich zu arbeiten, auch aus dem Grunde, daß meine Frau und ich damals unsere erste Tochter erwarteten. Im Jahr 1978 nahm ich gemeinsam mit Kollegen mit dem Projekt „Neue Möglichkeiten für Verwaltung und kommunale Einrichtungen in Graz-St. Peter" am Internationalen UIA Wettbewerb in Mexico City teil und wurden Preisträger unter 600 Mitbewerbern. Sehr schnell wurde klar, daß auch in Zukunft die Teilnahme an Wettbewerben ausschlaggebend für die Vergabe von größeren Aufträgen sein würde. In den folgenden Jahren erfuhr ich weitere Anerkennungen für meine Leistungen. 1980 wurde ich zum Referenten für Architektur im Forum Stadtpark in Graz ernannt, 1982 zur Biennale de Paris („La Modernité ou l'Esprit du Temps") eingeladen, und 1983 erhielt ich das Staatsstipendium für Bildende Kunst. Nach fünf Jahren Praxis im Büro Szyszkowitz-Kowalski erhielt ich im Februar 1985 die Ziviltechnikerbefugnis und gründete am nächsten Tag mein erstes Büro. Es folgten weitere Wettbewerbsteilnahmen mit sehr vielen zweiten Plätzen - was meinen Entschluß bestärkte, nicht mehr an Wohnbauwettbewerben teilzunehmen - und eine Einladung zum Wettbewerb für die Holzbauschule in Murau, ein Prestigeprojekt, das ich 1988 gewann. Der nächste große Wettbewerb, den ich ebenfalls - im für diese Projektgröße sehr jungen Alter von 37 Jahren - für mich entscheiden konnte, war jener der HTBLA in Kaindorf bei Leibnitz in der Steiermark im Jahre 1988. Das fertiggestellte Projekt, das sich in Folge als ein „Schlüsselprojekt" für meinen weiteren beruflichen Erfolg herausstellte, wurde mit zahlreichen Preisen ausgezeichnet, was wiederum Aufmerksamkeit bis ins Ausland nach sich zog. Gleichzeitig achtete ich darauf, Folgeaufträge „an Land zu ziehen", um den Mitarbeiterstand von damals 17 Personen aufrechterhalten zu können. Die weiteren Projekte, die ich bearbeitete, deckten bis heute ein breites Spektrum der architektonischen Vielfalt ab, so plante ich unter anderem Einfamilienhäuser, Schulgebäude, universitäre Einrichtungen, Bürogebäude und Gebäude für Medienunternehmen. 2004 erfolgte die Gründung der Ernst Giselbrecht + Partner Architektur ZT GmbH, 2006 bezogen wir die neuen Räumlichkeiten in der Brockmanngasse in Graz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet in unserem Beruf, jene Ziele, die man sich gesteckt hat, weiterverfolgen zu können. Auch werte ich als Erfolg, die Möglichkeit zu haben, ganze Projekte auch zu hinterfragen und in überarbeiteter, neu ausgerichteter Form dem Auftraggeber zu präsentieren, um ihn damit zu überzeugen - mit anderen Worten: die Möglichkeit der Beschäftigung mit der Basis und dem fertigen Endprodukt. Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Sinne meiner Definition sehe ich mich schon als erfolgreich - wobei auch anzumerken ist, daß zahlreiche Projekte nicht realisiert werden konnten. Erfolg beruht auch immer auf vielen Mißerfolgen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Zum einen die Hartnäckigkeit, mit der ich meine Ziele verfolgte, zum anderen meine Zukunftsorientierung, gepaart mit einer gewissen Vielseitigkeit und der Bereitschaft zu persönlicher Weiterentwicklung. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich möchte hier nicht eine Person speziell herausheben, da es im Laufe meiner Karriere mehrere Personen gab, die mich auf unterschiedliche Weise prägten. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Im Prinzip ist das wichtigste Kriterium der Charakter des Bewerbers. Charakter bedeutet für mich in erster Linie Bereitschaft und Engagement, aber auch, daß der Mitarbeiter von sich selbst und seiner Aufgabe überzeugt ist, sowie eine gewisse Art der Aufrichtigkeit, die sich im Design wiederfindet. Wir machen keine Show, kein Entertainment für Architektur. Man kann sagen, ein guter Mitarbeiter bringt sich so ein, als wäre er selbst Unternehmer. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Motivation muß der Mitarbeiter selbst mitbringen, Motivation kann man nicht verordnen. Ich kann ihm nur die bestmöglichen Rahmenbedingungen bieten, um seine eigene Motivation

gedeihen zu lassen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist, weiterhin interessante Aufgaben zu bearbeiten und diese Projekte auch realisieren können. Ich beschäftige mich sehr gerne mit der Planung von öffentlichen Gebäuden, da diese in weiterem Sinne pädagogisch für Baukultur tätig sind - das betrachte ich als Marketing in eigener Sache. Daher würde ich natürlich gerne noch mehrere öffentliche Gebäude planen und realisieren. Ihr Lebensmotto? Ausprobieren, was wir aus diesem Leben machen können.

✶ Gitterle Sebastian KommR.

● Zur Person

Funktion: Gesellschafter und Konsulent. Tätig bei Gitterle Sebastian, Raumausstattung GmbH., 6500 Landeck, Urgen 80. Geboren-Datum, Ort: 5. September 1943, Sonthofen im Allgäu/Deutschland. Familienstand: Verheiratet mit Martha, geb. Wille. Kinder: Martina (1969), Angelika (1971), Maria (1975) und Ing. Michael (1978). Eltern: Josefa und Franz. Ehrungen: Verleihung des Titels Kommerzialrat durch den Bundespräsidenten, Verdienstmedaille des Landes Tirol. Mitgliedschaften: Lions Club Landeck-Schrofenstein (Activity Referent). Hobbies: Familie, Radfahren, Schifahren, Kochen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Bundes- und Landesinnungsmeister der Bodenleger, Gesellschafter des Handelsunternehmens BESKO GmbH in Salzburg, Obmann des Wirtschaftsbundes Fließ, Gemeinderat der Gemeinde Fließ, Obmann des Vorstandes der Raiffeisenbank Oberland.

● Karriere

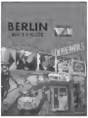
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Sofort nach Abschluß der achtjährigen Volksschule absolvierte ich ab September 1957 eine dreieinhalbjährige Lehre zum Kfz-Mechaniker. Die Gesellenprüfung legte ich im Frühjahr 1961 ab, und anschließend arbeitete ich noch weitere vier Jahre bei meiner Lehrfirma Ing. Max Brüchle. Mein Chef förderte mich sehr, ich durfte sogar einige Seminare bei der Adam Opel AG in Rüsselsheim besuchen. Im Alter von 21 Jahren erbte ich von meinem Großvater in Fließ-Urgen eine Landwirtschaft, weshalb ich 1965 nach Tirol zog. Leider fand ich in meinem erlernten und geliebten Beruf in der ganzen Umgebung trotz guter Zeugnisse und Diplome keine Arbeit. Meist wurde ich mit den Worten „Sie sind für unseren Betrieb überqualifiziert!" abgespeist. Ein Zurück gab es für mich aber nicht, besaß ich doch ein Haus und einige landwirtschaftliche Grundstücke. Ich mußte mir also eine andere Beschäftigung suchen. So kam ich zu meinem Cousin Friedrich Gitterle, der einen Tischlereibetrieb führte und meinte, ich solle doch den Beruf des Bodenlegers erlernen, weil dieser Zweig in der Firma gebraucht würde. Bodenleger war damals ein freies Gewerbe, es gab keine Lehre oder offizielle Ausbildung. Also absolvierte ich zahlreiche Kurse bei Herstellerfirmen von Bodenbelägen und eignete mir das fachliche Know-how in der Praxis an. Es waren sehr harte, aber auch interessante und lehrreiche Jahre, und bald fand ich an diesem neuen Beruf große Freude und konnte an meine früheren Erfolge als Kfz-Mechaniker anknüpfen. Im Dezember 1971 machte ich mich schließlich selbständig, meldete das Gewerbe an und begann im Januar 1972 als Einzelfirma Sebastian Gitterle Raumausstattung mit zwei Arbeitern und meiner Frau. Der Betrieb entwickelte sich fast kometenhaft, die Branche erlebte einen absoluten Boom. 1978 konnte ich ein eigenes Firmengebäude mit ca. 900 m² Lager- und Ausstellungsfläche errichten lassen, 1995 wurde um zusätzliche 800 m² erweitert. Durch die rasante Entwicklung der Branche gab es bald große Nachwuchsprobleme, auch weil keine Lehrausbildung für Bodenleger möglich war. Schon 1978 interessierte ich mich für unsere Standesvertretung. Wir waren damals die „Berufsgruppe der Bodenleger in der Innung Bauhilfsgewerbe, Gruppe 7". Durch intensive Bemühungen ist es meinen Kollegen und mir gelungen, daß Bodenleger in den achtziger Jahren ein Lehrberuf und in den neunziger Jahren schließlich ein Vollhandwerk wurde. 1987 trat unsere Tochter Martina, 1996 unsere Tochter Maria und 1998 schließlich unser Sohn Michael in unseren Betrieb ein. Durch ihre vorbildliche Mitarbeit konnte sich die Firma zu einer schlagkräftigen Familien-GmbH mit über 20 Mitarbeitern weiterentwickeln. 2006 bauten wir eine weitere Ausstellungshalle und eine eigene Polsterwerkstätte dazu. Nach 35 Jahren erfolgreichen Schaffens übergab ich im April 2007 den Betrieb meinem Sohn und Nachfolger Michael, bin aber weiterhin als Konsulent und Gesellschafter in die Firma eingebunden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg zunächst Frieden, Harmonie und Zufriedenheit im familiären Umfeld. Sind die privaten Umstände in Ordnung, tut man sich in jeder Hinsicht leichter - bei beruflichem Erfolg ebenso wie im Falle eines Mißerfolges. Der zweite wichtige Erfolgsfaktor ist Anerkennung durch Kunden und Geschäftspartner. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja. Ich habe das große Glück, daß unser Familienleben harmonisch verläuft, die Firma gut geht, wir keine finanziellen Sorgen haben und Anerkennung für unsere Arbeit erfahren. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Das Unternehmen war vom Start weg höchst erfolgreich - nicht nur weil die Branche boomte, sondern weil wir uns strikt an Grundsätze wie Ehrlichkeit, Pünktlichkeit und Sauberkeit hielten. Das war in den siebziger Jahren bei Handwerkern sicher nicht selbstverständlich. So konnten wir schon damals große und namhafte Kunden gewinnen, die uns teilweise bis heute die Treue halten. Auch der faire und ehrliche Umgang mit Mitarbeitern und Lehrlingen trägt zum Erfolg und zum guten Ruf, den wir zweifellos genießen, bei. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Viele Jugendliche aus der Stadt, die bei uns eine Lehre absolvieren, sind heute aggressiv und nicht mehr gewohnt zu tun, was man ihnen sagt. Ein anderes Problem in unserer Branche ist die zunehmende Konkurrenz durch Do-It-yourself-Baumärkte. Dem begegnen wir durch absolute Spezialisierung und Freundlichkeit. Zufriedene Kunden bringen meist Folgeaufträge und Weiterempfehlungen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Gute Mitarbeiter sind das wichtigste Kapital eines Betriebes. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich achte bei einem Bewerber auf seinen persönlichen Background, sowie auf seine Schulbildung und halbwegs gute Noten in den Schlüsselfächern. Sind diese Voraussetzungen gegeben, hat er die Chance, bei uns zu beginnen. Dann stellt sich heraus, ob er unsere Erwartungen erfüllen kann und ob die zwischenmenschliche Chemie stimmt. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Durch Vorbildwirkung - wir kehren nicht die großen Chefs heraus, die auf ein paar Stunden in der Firma vorbeischauen, sondern arbeiten mindestens so lange wie unsere Mitarbeiter. Sonst gibt es ein einfaches Rezept zur Motivation: Stärke die Stärken eines Mitarbeiters, und betone nicht seine Schwächen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich habe es immer bewußt vermieden, Sorgen aus der Firma mit nach Hause zu nehmen. Wohnungstüre auf, geschäftliche Probleme weg. Das Privatleben und der häusliche Frieden sind mir extrem wichtig. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ein junger Mensch, der in diese Branche einsteigen will, sollte auf bestimmte Dinge achten: absolute Sauberkeit,

Pünktlichkeit und Genauigkeit. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte in Zukunft nur noch sporadisch im Betrieb helfen und unsere Kunden betreuen, um mehr Zeit für meine Frau und gemeinsame Aktivitäten zu haben. Außerdem könnte ich mir vorstellen, mein Fachwissen weiterzuvermitteln und tallweise Seminare oder Vorträge zu halten.

✶ Glanze Gerd



● Zur Person

Beruf: Betriebsschlosser, Schauspieler, Pantomime, Conférencier, Entertainer, Gewerbetreibender im Souvenirverkauf. Funktion: Ladeninhaber, Verkäufer, Verleger, Aufklärer. Geboren - Datum, Ort: 28. April 1940, Erfurt. Familienstand: Verheiratet mit Octavia-Ramona. Kinder: Sophia-Silvana (2004). Eltern: Walter und Erna. Hobbies: Windsurfing, Tauchen, Angeln (nunmehr im Urlaub).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1955 bis 1957 erlernte ich den Beruf eines Metallarbeiters (Betriebsschlosser und Schweißer). 1958 bis 1961 Studium an der Theaterhochschule im Fach Schauspiel. Bereits als Student gab ich Soloabende als Pantomime. Engagement am Theater als Schauspieler. 1964 Engagement ans Musicaltheater in Desden, wo ich parallel zur Arbeit im Musical außerdem ein Pantomime-Ensemble aufbaute. Von 1967 bis 1968 war ich freiberuflich tätig und mit meinem Pantomime-Ensemble fleißig auf Tournee. 1971 gestaltete ich meine erste maßgebliche Choreographie mit dem Schauspielensemble am Theater Rostock, die Inszenierung fand internationale Anerkennung, und es folgten in den künftigen Jahren über einhundert Choreographien für Schauspiel, Oper und Musical an verschiedenen Bühnen. Professor Hans Anselm Perten, Generalintendant der Rostocker Theater, gab mir alle Möglichkeiten, hier das erste pantomimische Berufsensemble an einem Theater in Deutschland zu gründen. Viele abendfüllende Programme. Außerdem war ich pantomimischer Berater und auch Dozent an der dortigen Schauspielschule. 1976 gab ich die Ensemblearbeit auf, wechselte zu den Leipziger Bühnen als pantomimischer Berater (Choreographien), gab Soloabende als Pantomime, unterrichtete als Dozent am Schauspielstudio der (meiner) Theaterhochschule. Es folgten Jahre freiberuflicher Tätigkeit. Erst als Pantomime, dann auch (und dies mit zunehmender Begeisterung) als Conférencier, Entertainer. Ich schrieb meine Texte immer selber und hatte viel Freude an meinem Ruf als freche Zunge. Tolle Jahre! Mit der Wende brach das Showbusiness der DDR innerhalb von weniger als einem Jahr zusammen. Weg von Berlin? Weg aus Deutschland? Nein! Finanzielle Unterstützung gab es keine, und die neuen Agenturen boten „Ostgage" an. Das ging absolut gegen mein Selbstverstandnis, ich stieg konsequent aus und startete meine Karriere als Mauerspecht an der Berliner Mauer. Von Hammer und Zirkel zu Hammer und Meißel. Damit begann mein kontinuierlicher Weg im Souvenirgeschäft. Auf zu neuen Ufern. 1997 entschloß ich mich für den Standort „East-Side Gallery" nahe der Oberbaumbrücke, wurde dort Pächter im ehemaligen Grenzstreifen an der Berliner Mauer. Aus einem verwahrlosten Gelände schuf ich einen Anlaufpunkt für internationale Gäste, Informationsquelle für Touristen aus aller Welt. Die Konzeption einer Mischung von Informationsservice über Geschichte der DDR im allgemeinen und der Mauer im besonderen, interessanten Fotomotiven, exklusiven und historisch authentischen Artikeln sowie komödiantischer Verkaufstaktik in mehr als fünf Sprachen hat sich sehr bewährt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das, was ich mache, so gut zu machen, daß ich gut davon leben, gleichzeitig aber allen Menschen in die Augen schauen kann. Erfolg sehe ich vor allem in der Realisierung meiner Ideen. In meinem jetzigen Leben nenne ich als Beispiel meinen Beitrag zu „10 Jahre vereinigtes Deutschland". Der erste umfassende Berliner Mauerplan, ein absoluter Renner. Und auch: Die ehemalige Wachstube, ein total desolater Flachbau in der Berliner Mauer, wurde mir instandgesetzt und als künstlerisches Ensemble gestaltet. Die thematischen Graffiti rund um meinen neuen Landen eben da drin ist weltberühmt, und ich bin wahrscheinlich der meistfotografierte Laden der Welt: THE WALL HOUSE. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Sehr einfach, ich nehme sie an! Ich habe fünf Jahre aktiv Florett gefochten, ich habe ein gutes Reaktionsvermögen und außerdem: Meine komödiantische Laufbahn kommt mir hier hervorragend zugute. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ja. In meiner Entwicklung als Pantomime hat mich nachhaltig die persönliche Begegnung mit Marcel Marceau geprägt. Das war in meinem vorigen Leben. Meine Entwicklung als Gewerbetreibender basiert vor allem auf meinen eigenen Ideen und Initiativen, aber auch Glück, so sehe ich die Entscheidung, mir das nunmehrige „WALL HOUSE" als Laden unter Vertrag zu geben, als logische aber doch glückliche Entscheidung an. Entschieden durch Herrn Doktor Schulz, wiederholt Bürgermeister des Stadtbezirks. Danke! Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Das weiß ich nicht genau, aber ich bin ein international bekannter „bunter Hund", viele Besucher kommen, um mir halt mal die Hand zu schütteln und unbedingt ein Foto mit mir zu machen, zunehmend sind es Chinesen, und derer gibt es wohl eine Menge, da habe ich noch viel vor mir. Meine Individualität und Offenheit kommen wohl ganz gut an. Ich habe viele Stammgäste aus aller Welt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? In der Regel gelingt mir das. Ich hätte gern mehr Zeit für meine kleine Tochter, für die Familie, was aufgrund der beruflichen Erfordernisse nicht immer möglich ist. Meine Tochter ist mein persönliches Wunder, die Familie meine Energiequelle. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Seid flexibel, vertraut auf Eure individuelle Kraft und habt Mut zu Neuem, und lernt Sprachen, denn jede Sprache ist eine Brücke zur Welt. Ich schöpfe auch viel Kraft aus der Meditation, zum Beispiel das Denken in den Weiten des Kosmos relativiert die Wichtigkeit unserer Probleme doch ganz erheblich. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Lange fit zu bleiben, mein Geschäft der besonderen Art auf besondere Art auszubauen und noch mehr eigene, exklusive Artikel zu realisieren. Ihr Lebensmotto? Denke nicht an dein Alter, lebe. Das Leben ist immer jetzt!

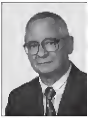
✶ Glanze Peter Prof. Dr. agr. habil.

● Zur Person

Beruf: Diplom-Landwirt. Funktion: Hochschullehrer Universität Leipzig, Institut für Tropische Landwirtschaft, i. R. Geboren - Datum, Ort: 13. Juli 1930, Leipzig. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Kinder: Jens (1961), Jutta (1964) und Tino (1975). Eltern: Walter und Erna. Schöpferische Akte: Monographie 1972, Protokollband 1986, Internationale Postgraduale Weiterbildung der UNEP und UNESCO, 20 Hochschullehrhefte. Ehrungen: Ehrennadel der Karl-Marx-Universität Leipzig. Mitgliedschaften: Deutsche Agrarwissenschaftliche Gesellschaft, Arbeitskreis Internationale Landtechnische Zusammenarbeit. Hobbies: Gartenarbeit, Philatelie

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Einem Kindheitstraum folgend, absolvierte ich im Anschluß an das Realgymnasium eine Landwirtschaftslehre, studierte an der Landwirtschaftlichen Fachschule Weimar und der Hochschule für Landwirtschaft Bernburg mit Abschluß als Staatlich geprüfter Landwirt und Diplomlandwirt 1957 und war anschließend in der landwirtschaftlichen Praxis als Oberagronom einer MTS-Station sowie ab 1960 als Vorsitzender einer LPG (Landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaft) tätig. Ich absolvierte das postgraduale Studium der Tropischen Landwirtschaft, promovierte und habilitierte mich an der Universität Leipzig. Von 1964 bis 1967 fungierte ich als Hauptreferent im Ministerium für Landwirtschaft, 1967 wechselte ich an die Universität Leipzig, um in Forschung und Lehre zu wirken, wobei ich ab 1993 als freier Mitarbeiter tätig war. Wesentliche Stationen meiner universitären Karriere waren: Aspirant, Oberassistent, Dozent, ordentlicher Professor, stellvertretender Direktor des Instituts für Tropische Landwirtschaft und schließlich Leiter des Lehrstuhls für Technologie der Agrarproduktion in Entwicklungsländern. Meine Studenten stammten aus Afrika, Asien und Lateinamerika, und einige heute führende Wissenschaftler wurden damals als Doktoranden von mir betreut.



Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn ich eine Aufgabe mit positivem Resultat beende, dieses in der Praxis etabliere und von Fachleuten anerkannt finde. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich sehe mich als erfolgreich, da ich an der Universität Leipzig im Ausbildungsbereich Tropische Landwirtschaft als neues Lehrgebiet etablierte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend waren zunächst meine umfangreichen praktischen Erfahrungen in der Landwirtschaft auf verschiedenen Gebieten. Auch erkannte ich bereits frühzeitig die Notwendigkeit der Disziplin Technologie für die Tropen und stieß bei meinem Vorhaben auf keinen Widerstand. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich fühlte mich bereits frühzeitig erfolgreich, schon mit dem Überleben der Kriegsgefangenschaft als 15-jähriger. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Es war eine erfolgreiche Entscheidung, die Fachschule für Tropische Landwirtschaft in Altenburg zu etablieren, als ich im Ministerium für Landwirtschaft in der DDR für die Ausbildung von Studenten aus Entwicklungsländern verantwortlich war. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Originalität ist unerläßliche Voraussetzung für Erfolg. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich bin meinen Weg alleine gegangen, erhielt aber wesentliche Anregungen von Prof. Thum und Prof. Metzold. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Am wertvollsten ist mir die Anerkennung jenseits des offiziellen Protokolls, wie ich sie bei meiner Verabschiedung nach vierjähriger Tätigkeit in Ägypten von den dortigen Mitarbeitern erfuhr. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Ungelöst ist bei der Verfahrensanalyse die Methodik zur Berücksichtigung sozialer Bedingungen sowie deren Quantifizierung und Qualifizierung. Welche Rolle spielten die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Mitarbeiter spielten bei meiner beruflichen Tätigkeit eine entscheidende Rolle, denn es gibt kaum eine Aufgabe, die man alleine, ohne die Unterstützung durch ein gutes Team, lösen kann. Nach welchen Kriterien wählten Sie Mitarbeiter aus? Ich legte bei meinen Mitarbeitern großen Wert auf fachliche Qualifikation und hohe Motivation. Das konnten auch Querdenker sein, die bereits als Studenten stark in die Forschungsarbeit eingebunden wurden. Wie motivierten Sie Ihre Mitarbeiter? Ich motivierte sie, indem ich Ziele klar definierte, ihnen übertrug und den Wissensaustausch im Team förderte. Wie vereinbarten Sie Beruf und Privatleben? Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche funktionierte nur mit einer klaren Arbeitsteilung innerhalb der Familie. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Was die wissenschaftliche Arbeit betrifft, so rate ich jungen Menschen, stets neugierig zu sein, Fragen zu stellen und verschiedene Varianten in Betracht zu ziehen. Es ist wesentlich, eigene Gedanken, Konzeptionen und Resultate immer im Kreis von Fachkollegen zur Diskussion zu stellen und bereit zu sein, die Ergebnisse kritisch zu überprüfen. Und egal, was man vor hat, das Alter spielt keine Rolle. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte meinen Garten bis zum 90. Lebensjahr bewirtschaften und natürlich meine zahlreichen Enkel aufwachsen sehen. Ihr Lebensmotto? Das Leben ist schön.

✶ Glanzner Reinhard

Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Euroexpo - Exhibitions and Congress Development GmbH , 1010 Wien, Am Hof 11. Geboren - Datum, Ort: 1. September 1960, Mödling. Kinder: Oleg (1978) und Jakob (1989). Eltern: Josef und Therese. Mitgliedschaften: Wirtschaftsbund. Hobbies: Tennis, Kultur, Theater, Musik.

Karriere

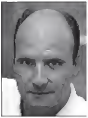
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte im Anschluß an das Gymnasium die HTL für Nachrichtentechnik in Mödling, mußte die Ausbildung aus privaten Gründen jedoch leider vorzeitig abbrechen. Nachdem ich meinen Präsenzdienst beim Österreichischen Bundesheer an der Artillerieschule Baden abgeleistet hatte, wollte ich unbedingt maturieren und legte daher 1982 meine Externistenmatura ab. Ich studierte danach vier Jahre Medizin an der Universität Wien, doch ein Angebot aus der Privatwirtschaft, das ich als reelle Chance empfand, Karriere im Geschäftsleben zu machen, war schließlich der Grund, von einer Universitätslaufbahn Abstand zu nehmen. Ich stieg als Vertriebstechniker in die Privatwirtschaft ein, und dieser Entschluß hat sich als mein persönliches Glück erwiesen. Er war für mich der geschäftliche Eintritt in die Handelsbeziehungen zu den GUS-Staaten, im speziellen zu Rußland. Als Repräsentant und Geschäftsführer der Niederlassungen von renommierten Konzernen wie Ericsson Austria, Feycolor oder Knürr AG war ich vornehmlich direkt in Moskau für die Unternehmen sehr erfolgreich tätig. Mein Aufstieg in die Topriege der Vertriebsmanager ist mir bei Reed Exhibitions Messe Wien, dem führenden österreichischen Fachmesseveranstalter, geglückt. Ich betreue für das Unternehmen die Lizenzmessen in Rußland und bin somit auch für das gesamte Incoming Business verantwortlich. Seit 2005 obliegt mir außerdem die Geschäftsführung der OOO Esarom in Moskau.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn ich sowohl als Geschäftsmann als auch im privaten Umfeld Anerkennung erfahre. Als wichtigsten Maßstab erachte ich jedoch, den „richtigen“ Beruf

auszuüben, nämlich denjenigen, der exakt meinen Fähigkeiten entspricht. Diese Freude am Beruf sehe ich als den größten persönlichen Erfolg an. Sehen Sie sich als erfolgreich? Meine Karriere ging nicht immer steil nach oben, aber ich bin mit meinen Aufgaben gewachsen und kann mich daher doch als recht erfolgreich bezeichnen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Der Schritt, nach Rußland zu gehen, entsprang damals einem von mir gefaßten unabänderlichen Entschluß. Es war zwar einerseits sehr einfach, erforderte andererseits jedoch gleichzeitig meinen ganzen Mut. Ich zeigte stets Flexibilität, und vor allem ist die Freude an den geschäftlichen Aufgaben ständig gewachsen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Der Geschäftsführer der Reed Exhibitions Messe Wien, Dipl.-Ing. Matthias Limbeck, ist eine enorm prägende Person. Vor seinem Charisma und seiner Intelligenz habe ich tiefen Respekt. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind zweifellos der größte private Anbieter am Messesektor in Rußland. In der Organisation und Durchführung agiert unser Unternehmen höchst professionell. Daher können wir unser Wissen um die Gesellschaft und die wirtschaftlichen Zusammenhänge in Rußland bei der Realisierung von Projekten perfekt umsetzen. Kein anderes Unternehmen der Branche kommt in dieser Hinsicht auch nur annähernd an uns heran. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Meine Lebenspartnerin ist meine Gefährtin im Privatleben und eine entscheidende Tipgeberin in geschäftlichen Belangen. Wir führen eine perfekte Beziehung und sind sehr glücklich. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich rate auf jeden Fall zunächst zu einem Studium, denn die Zeit weist in diese Richtung. Weiters vonnöten ist die Bereitschaft, Auslandserfahrungen zu sammeln, Flexibilität zu zeigen und jede nur erdenkliche Chance zu nützen, um in eine Top-Position zu gelangen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich stecke voller Tatendrang. Im geschäftlichen Sinn ist die Expansion des Unternehmens in weitere Länder des Ostens eine logische Konsequenz unseres Erfolgs.

✱ Glasner Andreas Dr. med. univ.



● Zur Person

Beruf: Facharzt für Gynäkologie und Geburtshilfe. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dr. Glasner Andreas, Ärztezentrum Seiersberg, 8054 Graz-Seiersberg, Premstätter Straße 1. Geboren - Datum, Ort: 11. April 1963, Klagenfurt. Kinder: Lukas (1987), Alisa (1992), Michael (1994) und Simon (2005). Eltern: Georg und Adolfine. Besondere Vorfahren: Herbert Doser, Tiroler Freiheitskämpfer und bester Freund von Andreas Hofer. Schöpferische Akte: Egger G, Aigner R, Glasner A, Hofer HP, Mitterhammer H, Zelzer S. Blood polymorphonuclear leukocyte migration as a predictive marker for infections in severe trauma: comparison with various inflammation parameters. Intensive Care Med. 2004 Feb 30(2); Beiträge für Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: Kärntner Steirische Jägerschaft. Hobbies: Musik, Natur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs in der Umgebung des Wörthersees auf, dort wurde der Grundstein gelegt für ein freie, offene Lebenseinstellung, das Hinauswollen und das Erkennen von Zielen im Umfeld. Wir waren ständig in der Natur unterwegs, nach einem besonderen Erlebnis suchend. Die Schule besuchte ich in Klagenfurt und für sechs Jahre das als Internat geführte humanistische Gymnasium Tanzenberg. Während der Schulzeit absolvierte ich auf Anregung meines Vaters auch die Schneiderlehre, die mir später sehr hilfreich war. Nach der Matura 1982 begann ich mein Medizinstudium in Graz, wobei mir vor allem das Operieren immer lag. Entscheidend war, die Geburt meines ersten Sohnes mitzuerleben, da war für mich vom Gefühl her klar, daß die Frauenheilkunde und Geburtshilfe der richtige Bereich für mich ist. Graz war damals eine besondere Schule mit weit über die österreichischen Grenzen hinaus bekannten Professoren, ich suchte mir genau diese Kapazitäten als Lehrer aus. Nach Abschluß meiner Ausbildung erhielt ich eine Fachstelle für Allgemeinchirurgie in Klagenfurt, nach vier Jahren kam aus Graz das Angebot, das Fach für Frauenheilkunde und Geburtshilfe zu machen, ich sagte auf der Stelle zu, wurde später auch übernommen und war dann fünf Jahre als Oberarzt an der Frauenklinik in Graz tätig. 2003 entschloß ich mich, die Ordination in Seiersberg zu gründen, und führe zudem vor allem in Zusammenarbeit mit der Privatklinik Graz-Ragnitz gynäkologische Operationen durch.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist ein umfassender Begriff. Für mich ist es Erfolg, wenn ich bemerke, daß das, was ich den Menschen, die mit mir zu tun haben, nahe bringe, ihnen auch gut tut. Wichtig ist gute, soziale Kommunikation. Erfolg bedeutet nicht zuletzt, ein positives Leben zu führen - in dem Sinne, daß auch andere etwas davon haben. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ein Rat eines meiner Lehrer war: „Versuche, Dir in Deinem Leben Freunde zu schaffen und Situationen so zu lösen, daß sie Wohlwollen und Freundschaft hinterlassen - und mach Dir keine Feinde, nur weil das der leichtere Weg wäre." Ich habe von Kindheit an immer überlegt, wie ich meine Ziele erreichen kann und versucht, sie mit klarer Artikulation dessen, was ich wollte, mit Höflichkeit und Freundlichkeit zu erreichen. Damit bin ich weit gekommen. Im beruflichen Bereich werden meine Freundlichkeit, die Zeit, die ich mir für meine Patienten nehme und meine Fähigkeit, zuzuhören sehr geschätzt. Diese Faktoren bilden mittlerweile ein solides Fundament, wenngleich es mich ob seiner Einfachheit immer wieder erstaunt. Medizinisches Handeln versuche ich so transparent zu machen, daß die Frauen wissen, worum es geht und in das Geschehen miteingebunden sind. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Herausforderungen begegne ich mit sehr viel Abenteuerlust. Wir sind immer in Bewegung, dennoch muß man in der Medizin sehr vorsichtig sein, es gilt die Dinge zu erkennen, sie klar einzuschätzen und dann geradlinig aus einer Position der Verantwortung zu handeln. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Einerseits mein Vater, eine herausragende Persönlichkeit und ein ungemein überlegter, genauer und fleißiger Mensch. Als akademische Lehrer prägten mich Prof. Thiel, Anatom an der Universitätsklinik Graz, der mir die operativen Grundlagen nahebrachte, Prof. Becker, mein Lehrer der Pathologie, von dem ich auch menschlich viel lernte, und Prof. Gerd Egger, funktioneller Pathologe, mein akademischer Lehrmeister, Mentor und Freund. Es ist für den Erfolg auch ganz wichtig zuzulassen, daß es Menschen gibt, die einen leiten und führen. Man braucht erfahrenen Zuspruch, gewinnt dadurch an Selbstbewußtsein, muß aber auch Demut lernen. Man darf nie den Fehler machen zu glauben, über den Dingen zu stehen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Anerkennung habe ich im Sinne wirklicher Dankbarkeit erfahren, aber auch in Form von Freundlichkeit, Wertschätzung und Freundschaft, die mir entgegengebracht wird. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das ist insofern schwierig, als für meine Umwelt oft der Eindruck besteht, der Beruf gehe vor. Für mich persönlich

ist beides Teil meines Lebens, und ich kann die beiden Bereiche daher gut vereinbaren, es macht mir allerdings keine Freude, wenn ich sehe, daß sich andere damit schwer tun. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Im Sinne von Erfolg möchte ich einem jungen Menschen nahelegen, zu versuchen auch schwierige Situationen in positiver Art zu lösen und sich Freunde zu schaffen. Es ist wichtig, sich die Möglichkeiten zu schaffen, zu erkennen, in welcher Situation man sich befindet und immer eine Lösung im Guten anzustreben. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist es, den Weg, den ich gehe, so lange wie möglich zu beschreiten

zu werden, weil ich das für die große Gefahr bei Rückschlägen halte, sondern eine Niederlage nüchtern zu analysieren. Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft? Aus der Idee der Arbeit, da ich in einem Bereich tätig bin, in dem ich Menschen helfen kann. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wichtig sind das Umfeld, eine gute Ausbildung, das Sammeln von Erfahrungen, ein gewisses Maß an Bescheidenheit und Hartnäckigkeit. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich strebe keine persönlichen Karriereschritte an, sondern lasse diese auf mich zukommen. Im Beruf gibt es immer strategische Arbeitsziele im organisatorischen Bereich oder gesetzliche Änderungen.

✶ Glatz Harald Dr.

● Zur Person

Beruf: Angestellter. Funktion: Leiter der Abteilung Konsumentenschutz. Tätig bei: Arbeiterkammer Wien., 1040 Wien, Prinz-Eugen-Straße 20-22. Geboren - Datum, Ort: 20. Juli 1948, Wiener Neustadt. Schöpferische Akte: Fachartikel (besonders im Umweltbereich). Mitgliedschaften: Gewerkschaft. Hobbies: Lesen, Fotografieren, Volleyball.

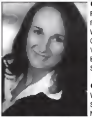
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1972 schloß ich mein Jus-Studium ab, bis 1974 studierte ich Politikwissenschaft und trat anschließend in die Umweltabteilung der Arbeiterkammer ein, wo ich ab 1980 als Abteilungsleiter tätig war. 1995 wurde ich Abteilungsleiter des Konsumentenschutzes, Aufgabengebiet: Konsumentenberatung, Interessenspolitik (Gesetzesvorschläge, Gutachten, Preis-Erhebungen, Tests im Bereich Finanzdienstleistungen). Ein wesentliches und erreichtes Ziel war die Gesetzesänderung bei unseriösen Gewinnspielen, bei denen Konsumenten Gewinne versprochen, aber nicht eingelöst wurden. Diese Gewinne kann man nun einklagen, derzeit laufen einige Prozesse.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Eigene Ideen verwirklichen zu können sowie Rahmenbedingungen zu schaffen, in denen man auch Menschen, mit denen man zusammenlebt und -arbeitet, Entfaltungsmöglichkeiten bietet. Sehen Sie sich als erfolgreich? Relativ. Manchmal habe ich das Gefühl, wichtige Dinge mitbewegen zu können. Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt? Nicht explizit, bei einer Interessensvertretung zu arbeiten war eine mögliche Option. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Arbeiten, langer Atem und das kontinuierliche Verfolgen meiner Ideen. Insgesamt spielen auch die Rahmenbedingungen und das Team eine große Rolle. Was ist für den Erfolg hinderlich? Mangelnder Realitätssinn führt mit Sicherheit zu Mißerfolgen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Das berufliche Umfeld ist das Um und Auf. Nur die wenigsten sind als Einzelgänger in der Lage, etwas umzusetzen. Je besser das Umfeld organisiert ist, desto größer sind die Erfolgschancen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Nach fachlicher Kompetenz und danach, ob sie ins Team passen - damit sind sie auch motiviert oder können es werden. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Durch das Schaffen von Freiräumen, sie müssen eigene Ideen entwickeln und umsetzen können. Wie gehen Sie mit Niederlagen um? Ich bin bemüht, nicht emotionell

✶ Glavanovitz Edith



● Zur Person

Funktion: Mitinhaberin und Co-Geschäftsführerin. Tätig bei: ms & e trading gmbh., 1180 Wien, Herbeckstraße 52/1. Geboren - Datum, Ort: 10. Juli 1967, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Werner. Kinder: Tina (1997). Eltern: Edeltraud und Karl. Hobbies: Familie, Sport, Reisen, Mode, Kultur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS-Matura, die ich 1985 mit ausgezeichnetem Erfolg bestand, wollte ich gezielt eine rasche Ausbildung absolvieren. Ich entschied mich für die Europa-Wirtschaftsschulen und erhielt im Juni 1987 das ESA Abschlußdiplom mit sehr gutem Erfolg. Danach blieb ich zwei weitere Jahre an dieser Schule und war dort im internationalen Sekretariat tätig, sodaß ich meine wirtschaftlich-sprachlich fokussierte Ausbildung in der Praxis weiter vertiefen konnte. Mein Aufgabengebiet umfaßte die Koordination der Schulen international, Konferenzvorbereitungen und Protokollführung in drei Sprachen. Im Jahr 1989 wechselte ich zur Firma Schneiders Vienna, die für meine weitere Karriere sehr prägend war. Ich erlebte zahlreiche Veränderungen mit, da das Unternehmen von einem Produktionsbetrieb mit 400 Leuten auf einen Handelsbetrieb mit ca. 30 Mitarbeitern umgestellt wurde. Ich zeichnete mich durch große Vielseitigkeit und hohe Flexibilität aus, daher wurden mir sehr rasch neue Aufgaben und Verantwortungen übertragen. So konnte ich im Lauf der Jahre alle Unternehmensbereiche von Ein- und Verkauf in den unterschiedlichsten Positionen kennenlernen, von der Rohmaterialbeschaffung über Produktgestaltung bis hin zum B2B-Verkauf mit Schwerpunkt Produktdesign, Einkaufskoordination, Verkauf und Produktionsüberwachung von OEM-Produkten für Groß- und Industriekunden. Ich war insgesamt 17 Jahre bei Schneiders Vienna tätig und sammelte in dieser Zeit unglaublich wertvolle Erfahrungen, die mir heute als Unternehmerin sehr zugute kommen. Dieses fachliche Know-how, gepaart mit meinen persönlichen Skills - beispielsweise Kreativität und die Bereitschaft, neue Herausforderungen anzunehmen und ins kalte Wasser zu springen, - war eine ideale Voraussetzung, mich selbständig zu machen. Im März 2007 stieg ich in ein bereits laufendes Textilunternehmen ein und gründete mit meinem Geschäftspartner aus diesem Unternehmen die Firma ms & e trading gmbh, eine Handelsagentur für Textiles, Taschen und Accessoires.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für meine Kunden da zu sein und Projekte, die sie an mich herantragen, umzusetzen - und zwar in einer Weise, die auch deren Erfolg sicherstellt. Die Folgewirkung, die aus meinem Handeln entsteht,

und das positive Feedback der Kunden sehe ich als persönlichen Erfolg. Es sind nicht nur die nackten Zahlen und Fakten, die für mich Erfolg ausmachen, sondern vor allem die Gewißheit, eine sinnvolle Tätigkeit auszuüben, die auch anderen weiterhilft. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe, daß mein Tun und Handeln positive Auswirkungen hat und unsere Kunden zufrieden sind. In diesem Sinne sehe ich mich als durchaus erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Das persönliche Engagement und die Fähigkeit, mich in Aufgaben hineinzuversetzen und Dinge voranzubringen. Um erfolgreich verkaufen zu können, muß ich wissen, was in den verschiedenen Bereichen rund um mich passiert. Nur dann kann ich zur richtigen Zeit am richtigen Ort die richtigen Entscheidungen treffen. Auch unsere guten Kooperationspartner tragen natürlich zum Erfolg bei. Der Umstieg vom Angestelltenverhältnis zur Selbständigkeit bereitete mir keine allzu großen Schwierigkeiten, da ich schon bei Schneiders über viele Jahre gewohnt war, eigenverantwortlich und mit hohem persönlichen Einsatz zu arbeiten. Ich glaube an mich, an meine Ideen und Ziele. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Nein, ich meine sogar, daß es Frauen in meiner Branche, die ja im kreativ-modischen Bereich angesiedelt ist, leichter haben. Mode und Design schreibt man schon rein emotional eher den Frauen zu. In einer männerdominierten, technischen Branche würde die Sache wahrscheinlich wieder anders aussehen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Alles, was kopiert wird, hat einen gewissen Anspruch auf Erfolg - wäre eine bestimmte Idee nicht erfolgreich, würde sie nicht kopiert werden. Trotz alledem wäre es im Sinne eines langfristigen Erfolges zu wenig, sich ausschließlich als Trittbrettfahrer an einen erfolgreichen Zug anzuhängen. Ich versuche bei Produktentwicklungen daher immer, für und mit meinen Kunden einen Zusatznutzen zu erarbeiten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Ambition, mich beruflich selbständig zu machen, hat sicherlich familiäre Wurzeln. Ich verspürte immer schon den Wunsch, etwas aufzubauen, das meinen Stempel trägt, weil ich das Unternehmertum in meiner Familie als sehr positiv miterlebt habe. Auch mein Mann bestärkte mich in diesem Entschluß und meinte: „Wenn du eine Firma gründen willst, dann tu das - ich unterstütze dich!" Last but not least mein Geschäftspartner, der an mich geglaubt hat, und der mir angeboten hat, in ein gesundes Unternehmen mit bestehenden Strukturen einzusteigen, um aktiv am Unternehmenserfolg mitzuarbeiten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Positives Feedback von zufriedenen Kunden, die mir vertrauen, ist im Geschäftsleben eine wunderbare Anerkennung. Im Privatleben sind es Familie und Freunde, die mir sagen: „Schön, daß du da bist, es ist toll, mit dir zu plaudern, du strahlst so viel positive Energie aus!" **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Sehr engagiert, kreativ, schnell, dynamisch, verläßlich, hilfsbereit - und vielleicht auch als Mensch, der sich zu wenig Zeit für sich selbst nimmt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mein Geschäftspartner und ich beschäftigen derzeit eine Mitarbeiterin, die selbstverständlich ebenfalls ihren Teil zum Erfolg beiträgt. Sechs Hände können mehr bewerkstelligen als vier oder zwei. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Der Kuchen ist groß genug - leben und leben lassen! **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Dank der Unterstützung meiner Eltern, meines Mannes und von Freunden ist die Betreuung unserer Tochter Tina bestens organisiert und geregelt, wenn ich einmal länger arbeiten muß. Außerdem haben wir eine gute Schule gefunden, in der sie sich sehr wohl fühlt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Wir sind ja noch in der wichtigen Aufbau- und Startphase des Unternehmens, und da bleibt für Weiterbildung leider momentan keine Zeit. In absehbarer Zukunft möchte ich aber auf diesem Sektor wieder aktiver werden und zum Beispiel einen Kurs für Klein- und Mittelunternehmer absolvieren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich halte Zusammenarbeit für extrem wichtig. Erfolg entsteht auch durch ein konstruktives Miteinander, durch Geben und Nehmen. Man sollte die Stärken der anderen nutzen, aber auch ihre Schwächen zulassen und versuchen, diese zu kompensieren. Sonst rate ich zu ein bißchen Mut, zu positivem Denken und vor allem zu einem Beruf, der wirklich Freude macht. Setze den ersten Schritt, dann ist die halbe Arbeit schon geleistet. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte in erster Linie ein gesundes Unternehmen führen, das aber nicht allzu groß werden sollte, weil ich den Überblick behalten will. Je größer die Firma wird, desto weiter rücke ich automatisch von den Kunden weg - und das will ich vermeiden. Es würde mich natürlich freuen, wenn sich unsere Tochter eines Tages für diese Branche und für den Betrieb interessiert und ihn weiterführt. Aber diese Entscheidung liegt bei ihr und außerdem noch in weiter Ferne.

* Gmasz Monika

● Zur Person

Beruf: Gastwirtin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Gasthaus und Pension Gmasz Monika., 7063 Oggau, Margarethengasse 2. Geboren-Datum, Ort: 9. März 1971. Familienstand: Verheiratet mit Franz. Kinder: Elisabeth (1996) und Franziska (2000). Eltern: Margarethe und Johann. Mitgliedschaften: Vorstand des Tourismusverbandes. Hobbies: Lesen von Kochbüchern, ein gutes Glas Wein genießen, gute Gespräche.

● Karriere

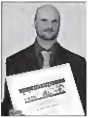
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich die dreijährige Gastgewerbefachschule in Neusiedl am See, die ich 1987 erfolgreich abschloß. Nach Praktika in Neusiedl und Breitenbrunn kehrte ich in den elterlichen Betrieb zurück, da meine Mutter zu dieser Zeit das Gasthaus alleine führte und daher dringend Unterstützung brauchte. 1990 begannen wir mit verschiedenen Umbauten im Gasthaus, da für mich ab diesem Zeitpunkt klar war, daß ich das Geschäft übernehmen und weiterführen würde. 1993 erfolgte die Erneuerung des gesamten Inventars, was uns wieder neue Kunden brachte. So führe ich bis heute die Pension und das Gasthaus und koche auch immer noch selbst im Betrieb. Heute konzentrieren wir uns vor allem auf verschiedene Veranstaltungen wie Hochzeiten und Bälle, können aber ebenso sehr viele Touristen bei uns begrüßen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich viele Gäste bei mir begrüßen darf, die überdies mit unserer Leistung noch zufrieden sind und das auch artikulieren, sehe ich mich als erfolgreich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich ja, da ich unsere Betriebe erfolgreich führen kann und von unseren Gästen auch entsprechend honoriert werde. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Hartnäckigkeit und mein Durchsetzungsvermögen waren sehr wichtig für das Erreichen meiner Ziele. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Derzeit läuft eigentlich alles relativ reibungslos, was mit meiner Mitgliedschaft im Tourismusverband zu verdanken ist, da wir eventuelle Mißverständnisse bereits im Vorfeld ausräumen können. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Nein, wobei ich aber der Meinung bin, daß Frauen im Berufsleben mehr leisten als Männer. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als etwa

ab dem Jahr 2000 unsere Gästezahlen stiegen und alle wirklich zufrieden mit unserem Angebot waren, setzte bei mir das Gefühl ein, erfolgreich zu sein. Es gibt nichts Schöneres für eine Wirtin, als ein volles Haus zu haben. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Eine wichtige Entscheidung war sicherlich der Umbau, der uns wesentlich mehr Gäste bescherte. Erst durch meinen großen Freundeskreis, der in verschiedensten Situationen aushalf, waren solche Veränderungen überhaupt möglich. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Wahrscheinlich etwas von beidem. Es ist nicht immer notwendig, das Rad neu zu erfinden, allerdings ist die Weiterentwicklung von Bestehendem sicher wichtig. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es war meine Mutter, die vor mir den Betrieb führte, und mich in jeder Hinsicht sehr prägte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich bin bei meinen Gästen sehr beliebt, was ich immer wieder zu spüren bekomme und was sehr oft ausgesprochen wird. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche, da ein erfolgreicher Betrieb nur mit motivierten Mitarbeitern zu führen ist. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Meistens ließ ich Bewerber sofort probearbeiten, um beiden Seiten die Möglichkeit zu geben, sich kennenzulernen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Durch viele Gespräche, Lob und Anerkennung. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich denke, als faire Vorgesetzte gesehen zu werden, die auch ein offenes Ohr für die Probleme der Angestellten hat. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Ich selbst konzentriere mich immer noch auf die Küche und überlasse das Service meinen Mitarbeitern, so macht jeder das, was er am besten kann. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Es gibt für mich keine Konkurrenz im eigentlichen Sinn. Meine Kollegen und ich pflegen ein sehr partnerschaftliches Miteinander und schicken uns auch gegenseitig Gäste, sollte das nötig sein, somit hält sich der sprichwörtliche Futterneid in Grenzen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Es war anfangs schwierig, da die Arbeit im Gastgewerbe sehr zeitintensiv ist. Als das Geschäft mehr wurde, stieg mein Mann in den Betrieb ein, wodurch die Planung gemeinsamer Freizeit etwas einfacher wurde. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wer die Möglichkeit hat, einen Familienbetrieb weiterzuführen, ist gut beraten, das zu tun, da die Situation am Arbeitsmarkt immer schwieriger wird und ein eigenes Unternehmen wirtschaftlich immer noch eine der sichersten Entscheidungen ist. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist es, in den nächsten Jahren erfolgreich im Betrieb weiterzuarbeiten und später ein wirtschaftlich stabiles Unternehmen an eine meiner Töchter zu übergeben.

✱ Gögl Klaus Ing.



● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ing. Klaus Gögl Fahrzeugbau , 6233 Kramsach, Zentrum 19. Geboren - Datum, Ort: 13. September 1962, Innsbruck. Familienstand: Verheiratet mit Simone. Kinder: Thomas (1998). Mitgliedschaften: Obmann der Musikkapelle Kramsach. Hobbies: Schifahren, Radfahren, Bergwandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich war von jeher dazu vorgesehen, den elterlichen Betrieb in dritter Generation weiterzuführen. Ich besuchte die Höhere Technische Lehranstalt und arbeitete danach sogleich im elterlichen Betrieb mit. Unsere Firma produziert mittlerweile ausschließlich Anhänger für den kommunalen und gewerblichen Einsatz, beginnend bei Einachsanhängern bis hin zu Tandemanhängern. Inzwischen fertigen wir Tandemanhänger mit bis zu 30 Tonnen Gesamtgewicht. Mittlerweile produzieren wir pro Jahr 80 Stück.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg mißt sich für mich am Gewinn, am Bekanntheitsgrad sowie an der Kundenzufriedenheit und bedeutet für mich, Neues zu lernen und sich beständig weiterzuentwickeln. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich glaube schon, daß ich erfolgreich bin. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Der ständige Austausch mit den Kunden über spezielle Anforderungen und deren Umsetzung war und ist ausschlaggebend für meinen Erfolg. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Kunden stellen bestimmte Anforderungen, die ich stets versuche zu erfüllen. Ich erstelle die entsprechenden Entwürfe selbst und kann somit individuell auf die Wünsche meiner Kunden eingehen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Die Entwicklung zum Erfolg war eine kontinuierliche - ich kann nicht genau sagen, ab wann dies der Fall war. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die Entscheidung zur Individualität und zur Entwicklung unserer Anhänger waren erfolgreiche Entscheidungen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Unsere Stärke liegt in der Kreativität und Originalität. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es stand für mich stets fest, den elterlichen Betrieb weiterzuführen. Insofern war dieser Weg von jeher vorgezeichnet, und man kann sagen, daß die Prägung im Elternhaus stattfand. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die Zufriedenheit meiner Kunden über die Umsetzung ihrer Vorstellungen ist eine permanente Anerkennung. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Es ist sehr schwierig, gute Fachkräfte zu halten. Nach Abschluß der Lehre wollen sich viele Mitarbeiter verändern. Ein weiteres Problem ist die Rohstoffbeschaffung, beispielsweise des Stahls. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich glaube, ich werde für meine Leistungen geachtet. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Speziell bei Lehrlingen ist es mir wichtig, daß diese aus einer intakten Familie stammen. Wenn dies der Fall ist, können sich die Mitarbeiter besser auf ihre Ausbildung und ihre Tätigkeit konzentrieren. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Individualität und das Eingehen auf die Wünsche der Kunden sind Stärken unseres Unternehmens. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Durch die Exklusivität unserer Erzeugnisse ist Konkurrenz im Moment nicht wirklich vorhanden. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Es ist mir wichtig, mir Zeit für meine Familie und meine Hobbys, beispielsweise die Musikkapelle, zu nehmen. Diese Zeit benötige ich als Ausgleich für meine Tätigkeit. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Sich zu bemühen, auf die Wünsche und Vorstellungen der Kunden einzugehen, ist ein Ratschlag, den ich der nachfolgenden Generation geben kann. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Finanziell unabhängig und erfolgreich zu sein sind meine Ziele. Ihr Lebensmotto? Zufrieden und fair sein.

✱ Goldmann Beate Dr. med.

● Zur Person

Beruf: Fachärztin für Innere Medizin. Funktion: Oberärztin der Inneren Abteilung des Krankenhauses Bethel Lichterfelde in Berlin i. R. Geboren - Datum, Ort: 22. Jänner 1939, Berlin-Tegel. Kinder: Ulrike und Irmela. Schöpfensche Akte: Doktorarbeit zum Thema Veränderungen an der Trachealschleimhaut nach Betatronbestrahlung. Hobbies: Gartenarbeit.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abitur im Jahre 1958 absolvierte ich von 1958 bis 1964 das Studium der Medizin in Berlin, wobei ich ein Semester in Österreich studierte. Anschließend war ich zwei Jahre als Medizinalassistentin tätig und arbeitete danach als Assistentin in einem Kinderkrankenhaus. Galt zunächst mein Interesse der Pathologie, interessierte ich mich dann doch immer stärker für die Innere Medizin, die mein Ziel wurde. Ich war in der Inneren Abteilung des Krankenhauses Berlin-Spandau tätig und begann mit der Arbeit an meiner Doktorarbeit. Als mein Chef nach einem Jahr nach Düren wechselte, folgte ich ihm und erhielt eine Assistentenstelle in der Inneren Abteilung des Kreiskrankenhauses Düren. Mein dortiger Vorgesetzter war Spezialist für Lungenkrankheiten und Hämatologie und außerdem Professor an der Universität in Aachen. Auf seine Anregung hin befaßte ich mich mit Hämatologie und wurde außerdem seine Vorlesungsassistentin. Nebenbei schloß ich meine Doktorarbeit ab. Nach zweieinhalb Jahren kehrte ich nach Berlin zurück, wo ich ab 1971 im Krankenhaus Bethel fast 30 Jahre lang tätig war, ab 1973 als Oberärztin. Anfang 2000 wechselte ich in den Ruhestand.

> „Erfolg bedeutet für mich, daß meine Vorstellungen hinsichtlich meiner Lebensplanung aufgingen."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß meine Vorstellungen hinsichtlich meiner Lebensplanung aufgingen. Meine Ziele, die ich mir zu Beginn des Studiums steckte, habe ich in etwa erreicht. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich sehe mich durchaus als erfolgreich, da ich fast alle meine Vorhaben verwirklichte. Ein bisher noch nicht erreichtes Ziel ist, als Ärztin in der Dritten Welt tätig zu sein. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Rückblickend kann ich sagen, daß ich meinem Elternhaus viel zu verdanken habe. Ausschlaggebend war neben meiner eigenen fleißigen und konsequenten Arbeit außerdem, daß ich Glück mit meinen Vorgesetzten hatte. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Das kann ich eigentlich nicht sagen. Ich hatte sehr offene und auch nette Vorgesetzte. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Da denke ich vor allem an den Moment, als ich neben meinem Beruf auch eine Familie mit zwei Kindern hatte und trotzdem das Gefühl, daß sie wohl geraten sind. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Das war nicht nur meine eigene Entscheidung. Mein damaliger Oberarzt in Düren fragte mich, ob ich Lust hätte, nach Berlin zurückzukehren und am Bethel-Krankenhaus zu arbeiten, nach erfolgreichem Abschluß der Facharztausbildung in der Position einer Oberärztin. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Einprägsame Vorbilder für mich waren unser alter Hausarzt in meiner Kindheit sowie Albert Schweitzer. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Es gibt immer noch Krankheiten, die wir nicht behandeln können. Eine andere Schwierigkeit ist, daß sich in einem Krankenhaus auch soziologische Probleme ergeben. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Dem Ambiente meiner Abschiedsfeier nach zu urteilen, war ich bei den Mitarbeitern des Krankenhauses sehr beliebt. Welche Rolle spielten die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Meine Vorgesetzten förderten mich doch enorm und ebneten mir den Weg. Als Oberärztin hatte ich ein gutes Team an meiner Seite, das entscheidend war für diese Tätigkeit. Daneben befaßte ich mich eigenständig mit speziellen Aufgaben, bei denen ich ganz allein für den Erfolg verantwortlich war. Welche waren die Stärken Ihres Unternehmens? Meine Stärke war, daß ich zu jedem Mitarbeiter, egal ob Putzfrau, Stationsschwester oder Röntgenassistent, ein gutes, kollegiales Verhältnis hatte, jeden akzeptierte und seine Leistung anerkannte. Wie vereinbarten Sie Beruf und Privatleben? Nach der Geburt meines zweiten Kindes wechselte ich auf eine Teilzeitstelle, da sich Beruf und Familie so besser vereinbaren ließen. Außerdem erhielt ich bei der Kinderbetreuung große Unterstützung von meiner Mutter. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Erfolg bedarf einer gewissen Strenge zu sich selbst. Man muß konsequent bei einer Sache bleiben und darf sein Ziel nicht aus den Augen verlieren. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich habe mein Ziel, als Ärztin ins Ausland zu gehen, noch nicht aufgegeben, vielleicht ergibt sich eine Gelegenheit mit der Organisation „Ärzte ohne Grenzen". Dazu muß ich jedoch zunächst meine Fremdsprachen- und Computerkenntnisse vertiefen. Zur Zeit lerne ich Spanisch.

✱ Gollenz Gerald Ing.

● Zur Person

Beruf: Projektmanager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: ACOTON Projektmanagement & Bauträger GmbH, Büro Graz , 8055 Graz, Puchstraße 214. Geboren - Datum, Ort: 18. Mai 1960, Bad Radkersburg. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Eltern: Gertrude und Alois. Schöpferische Akte: Projekte Josefstadt Wien, Thalia Graz, BCW Salzburg und zahlreiche kleinere und mittlere Projekte in Wien, Graz und Salzburg. Hobbies: Golf, Radfahren, Weinkunde. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Fachgruppenobmann der Immobilien- und Vermögenstreuhänder der WKO Steiermark.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura im Jahre 1979 studierte ich einige Semester an der Universität Graz, arbeitete jedoch bereits nebenberuflich als freier Mitarbeiter in der Bauabteilung der Steiermärkischen Sparkasse und führte Umbauarbeiten in den Filialen durch. Danach war ich fünf Jahre bei der Immorent in Graz beschäftigt, wo ich als selbstverantwortlicher Projektleiter Gewerbeprojekte in der Steiermark und Kärnten abwickelte. Ich bewarb mich in weiterer Folge bei der damaligen Länderbank für den Posten eines Projektentwicklers in Wien, wurde innerhalb eines halben Jahres Prokurist und danach Geschäftsführer. Mit meinen damals rund 50 Mitarbeitern wickelte ich größere Bauvorhaben wie z.B. den Wohnpark Rennweg, die P&R-Anlage Erdberg in Wien oder das EKZ Traisenpark in St. Pölten mit großem Erfolg ab. 1996 trat ich in die ACOTON Projektmanagement & Bauträger GmbH als allein zeichnungsbefugter Geschäftsführer ein, wo ich mittlerweile eine gut funktionierende Struktur aufbauen konnte. Das Unternehmen zählt mittlerweile in Graz zu den Marktführern und steht auch in Wien auf gefestigten Beinen. Wir beschäftigen uns mit den Bereichen Projektentwicklung und -management und fungieren als Bauträger und Immobilienmakler.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich nicht in letzter Instanz abhängig vom finanziellen Faktor. Da meine Beschäftigung sehr

zeitintensiv ist, sollte sie natürlich auch entsprechend finanziell abgegolten werden, doch ebenso wichtig sind für mich Anerkennung seitens der Gesellschaft und persönliche Zufriedenheit. Diese drei Punkte begründen für mich Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, da ich viele meiner bisherigen Ziele verwirklichen konnte, sehe ich mich als erfolgreich. Ich bin wirtschaftlich unabhängig und mit der derzeitigen Situation sehr zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wahrscheinlich hatte ich das Glück, in mehreren Situationen zur richtigen Zeit am richtigen Ort gewesen zu sein. Überdies bin ich ein sehr geradliniger Mensch - womit ich mir allerdings nicht nur Freunde gemacht habe. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Großteils gelassen - allerdings steht für mich an erster Stelle das Bestreben, Probleme nicht auf die lange Bank zu schieben, sondern so schnell als möglich zu agieren. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Wir führten ein Bauprojekt in Graz durch, das sich über ein Jahr hinauszögerte. Da ich bereits enorme finanzielle Mittel investiert hatte, war ich unschlüssig über die Vorgangsweise, doch letztlich erwies sich die Entscheidung, eine Investition vorzunehmen, als richtig. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Grundsätzlich ist es sicherlich zielführender, den eigenen Weg zu beschreiten, als andere zu imitieren. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Nein - ich versuchte immer, meinen eigenen Weg zu gehen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Tatsache, daß unsere Kunden immer wieder unsere Leistung in Anspruch nehmen, da sie mit dieser sehr zufrieden sind, ist für mich eine wichtige Form der Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Auf der rechtlichen Ebene gibt es immer wieder Probleme zu bewältigen. Hier wäre es notwendig, über die Bundesinnung verschiedene Gesetzesänderungen zu veranlassen, was wir derzeit auch auf mehreren Gebieten versuchen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Eine wesentliche, da sich ohne motivierte und qualifizierte Mitarbeiter kein Projekt erfolgreich verwirklichen läßt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Da es in unserer Branche leider sehr schwierig ist, gute Mitarbeiter zu finden, überlege ich mir im Vorfeld sehr genau, für welchen Bereich jemand benötigt wird. Bei einem Bewerber versuche ich abzuschätzen, in welchen Bereich unserer Struktur er am besten passen könnte. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Neben einem dem Aufgabengebiet angepaßten Gehalt dient auch das ausgezeichnete Betriebsklima in hohem Maße der Motivation. Auch genießen meine Mitarbeiter zahlreiche Freiheiten. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir bauen an ausgesuchten Orten für sehr honorige Kunden, achten auf sehr kurze Bauzeiten und bieten durch unsere enge Zusammenarbeit mit Banken, Notaren und Rechtsanwälten auch höchstmögliche Sicherheit für unsere Käufer. Aufgrund unserer reichen Erfahrung verfügt das Unternehmen über die größtmögliche Kompetenz. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Partnerschaftlich - ich betrachte andere Firmen eher als Mitbewerber denn als Konkurrenten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich trenne diese beiden Bereiche strikt. Meine Privatwohnung liegt nicht in Graz, auch bin ich an den Wochenenden grundsätzlich nicht erreichbar, da es mir wichtig ist, in meiner Freizeit auszuspannen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate jungen Menschen, sich für einen Beruf zu entscheiden, der ihnen wirklich liegt, und sich nicht von anderen Personen in dieser Entscheidung beeinflussen zu lassen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte in den nächsten Jahren etwas mehr Freizeit für mich und meine Familie erübrigen können und mit spätestens 55 Jahren in der Lage sein, mich aus dem Berufsleben zurückzuziehen, um mich rein meinem Privatleben zu widmen.

✶ Göls Harald

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Göls Malerbetriebs GmbH., 1020 Wien, Große Pfarrgasse 21. Geboren - Datum, Ort: 4. August 1972, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Annette. Kinder: Saskia und Janine (1991). Eltern: Helmut und Monika. Hobbies: Tennis, Radfahren, Surfen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der Göls Beschichtung GmbH, 4030 Linz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ihren Anfang nahm meine Karriere, als ich nach Abschluß meiner Schulausbildung meine Lehre absolvierte und im Anschluß daran 1993 die Meisterprüfung ablegte. Mein Einstieg ins Berufsleben erfolgte im väterlichen Unternehmen. Mein Vater führte in Krems einen Malerbetrieb, in welchem mir bereits nach vier Jahren, 1997, die Prokura erteilt wurde. Ich blieb bis 2002 als Prokurist im elterlichen Unternehmen tätig, gründete jedoch bereits im Jahre 2000 meine erste eigene Firma. Nach diversen Differenzen die Unternehmensführung betreffend, stieg ich 2002 aus dem elterlichen Betrieb aus und war von da an vollkommen selbständig tätig. Ich kaufte bestehende Unternehmen, deren Besitzer in Pension gingen, auf und baute diese in weiterer Folge aus. Heute besteht die Unternehmensgruppe aus Firmen in Wien (Göls Malerbetriebs GmbH), Linz (Göls Beschichtung GmbH) und Kufstein. Da ich vom Privatkundenbereich hin zu Großbaustellen wollte, bin ich heute österreichweit und auch international tätig, wobei unser Spezialbereich in der Organisation von Großbaustellen liegt. Weitere Expansionen sind im Moment nicht geplant, ich möchte mein bestehendes Potential ausbauen und entsprechend optimieren.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? In beruflicher Hinsicht bedeutet Erfolg zunächst die finanzielle Absicherung des Unternehmens, die Zufriedenheit der Mitarbeiter, und auch, daß das Team und die Arbeit im Team funktionieren. Wir haben dies auch mit Hilfe eines externen Beraters - wie ich glaube - sehr gut geschafft. Die Führungsmannschaft trifft sich regelmäßig zwei- bis dreimal im Jahr zu strategischen Sitzungen, und dieser Teamgedanke ist meiner Meinung nach für den Erfolg ausschlaggebend. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe vieles schneller erreicht als gedacht, wobei ich als größten Erfolg erachte, daß ich heute trotz schwieriger Phasen - eine zu rasche Expansion betreffend - vollkommen bankenunabhängig agieren kann. Damals wußte ich, wenn ich das schaffe, kann ich auch in Zukunft alles weitere schaffen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mit Sicherheit mein Schritt in die berufliche Selbständigkeit - und das war auch der Moment, ab dem ich mich selbst als erfolgreich empfand. Diese Entscheidung war wesentlich für alle weiteren Entwicklungen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Meines Erachtens ist eine Mischung aus beiden Faktoren die beste Variante. Man muß sich selbst nicht immer neu erfinden, es gibt genug andere, die auch einen guten Weg verfolgen. Wichtig ist, für sich in der jeweiligen Situation den richtigen Weg zu finden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Gute neue Mitarbeiter in der Führungsebene zu finden ist problematisch. Des weiteren sehe ich ein „Imageproblem", da Malerarbeiten auf Großbaustellen oft nur einen kleinen Teil des Auftrags

ausmachen, trotzdem in ihrer Wertigkeit aber zu gering angesehen werden. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Mitarbeiter spielen eine ganz entscheidende, wenn nicht die wichtigste Rolle überhaupt, da der gesamte Erfolg mit ihnen steht und fällt. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Nach Persönlichkeit! Mir geht es nicht vorrangig um technische Kenntnisse, denn diese lassen sich auch nachträglich erwerben. Für mich sind Organisationstalent, Durchsetzungsvermögen und Teamintegrationsfähigkeit die wesentlichen Kriterien. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Meine Bauleiter sind alle erfolgsbeteiligt, d.h. die Motivation ist neben entscheidungstechnischen Einbindungen in erster Linie eine finanzielle. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Für einen Teil sicher ein bißchen unnahbar, weil ich mich aus manchen Entscheidungen, für die meine Bauleiter die Verantwortung tragen, bewußt heraushalte. Das Verhältnis zu meiner Führungsmannschaft würde ich als sehr kollegial bezeichnen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir haben ein gutes Netzwerk aufgebaut und sind innerhalb der Firma - die Verteilung der Aufgaben betreffend - sehr gut strukturiert. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Da ich mein Verwaltungsbüro an meinen Wohnort verlegt habe, kann ich so mehr Zeit bei meiner Familie verbringen, als dies früher der Fall war, wo ich noch öfter als heute zwischen den Firmen unterwegs war. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Es fällt einem nichts in den Schoß. Egal in welcher Branche, man kann überall erfolgreich sein, aber dazu braucht es Konsequenz, Innovationsdenken, Teamfähigkeit und vor allem Durchhaltevermögen. Der finanzielle Erfolg stellt sich irgendwann von selbst ein. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte weiterhin in dem, was ich mache, erfolgreich sein, gesund bleiben, und wünsche mir auch, daß mein Familienleben weiterhin harmonisch verläuft.

✶ Golzar Gabriele

● Zur Person

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Renate Weiss Designerschmuck Inh. Gabriele Golzar, 2340 Mödling, Hauptstraße 71. Geboren - Datum, Ort: 6. Jänner 1967, Wien. Eltern: Renate Weiss. Schöpferische Akte: Artikel in „Diva" und „Shopping Guide". Ehrungen: Auszeichnungen des Magazins „Schmuck" für „Exzellente Schmuckkultur und besonderen Einsatz" (2006 und 2007). Hobbies: Wasserschi, Bergsteigen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte in Wien eine Optikerlehre bei der Firma Schau Schau, wechselte danach aber in die Gastronomie. In weiterer Folge baute ich 1995 für Attila Dogudan und sein Unternehmen Do & Co im Casino Baden den Gastronomiebetrieb auf. Die nächste berufliche Station war jene der Hoteldirektorin des 5-Sterne-Hotels Kobenzl in Salzburg. Nach eineinhalb Jahren ging ich zum Kontaktlinsenspezialisten Bausch & Lomb, wo ich in mein ursprünglich erlerntes Metier zurückkehrte. Ich war dann einige Jahre für Bausch & Lomb im Außendienst in Westösterreich tätig. 2001 wechselte ich als Verkaufsleiterin für Mittel- und Südösterreich in die Kosmetikbranche. Anfang 2006 übernahm ich das Juweliergeschäft meiner Mutter und führe es seither mit wachsendem Erfolg.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Unerschöpfliche Freude an dem, was ich tue. Es ist ein wunderbares Gefühl, Menschen mit Schmuckstücken, die wie angegossen zu ihnen passen, eine Freude bereiten zu können. Wenn Kunden bei mir ein Schmuckstück entdecken, an dem sie nicht vorbeigehen können, ist das mein schönster Erfolg. Die Basis meines Erfolgs sind zufriedene Stammkunden, die sich in meiner Schmuckkultur wiederfinden. Das ist eine spezielle Form des Designerschmucks - kreative Handwerkskunst gepaart mit HighTech, ein Spiel unterschiedlichster edler Materialien, wie Perlen, Platin, Brillanten kombiniert mit progressiven Materialien wie Kautschuk, Kieselsteine, Stahl. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich meinen Beruf mit großer Freude ausübe und damit mein Leben finanzieren kann. Der Wechsel vom Angestelltenverhältnis in das selbständige Unternehmertum ist natürlich eine Umstellung, aber ich denke, daß ich auf einem guten Weg bin. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Es sind viele Parameter, die zum Erfolg der Firma beitragen - in meinem Fall hat meine Mutter ja bereits wesentliche Voraussetzungen geschaffen. Sie hat einen zufriedenen Kundenstock aufgebaut, der auch mir bis heute treu ist, und sie hat immer nur auf erstklassige und außergewöhnliche Ware gesetzt. Ich konnte durch mein persönliches Engagement und durch Marketingaktivitäten und Events den Kundenstock erweitern. Vor allem junge Leute zieht es zunehmend in mein Geschäft. Auch Medienberichte und Auszeichnungen unterstützen die zunehmende Popularität. Wer sich im Einzelhandel nur mit der Motivation selbständig macht, viel Geld zu verdienen, wird wahrscheinlich enttäuscht werden. Leidenschaft und Liebe zum Beruf, Einsatzbereitschaft und Durchhaltevermögen sind das Fundament, auf dem man aufbauen muß. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Nein, das glaube ich nicht. Gerade in meiner Branche und mit meinem Sortiment lassen sich Frauen gerne von einer Frau beraten; und Männer, die ihre Liebste überraschen wollen, vertrauen wohl auch eher auf die Meinung einer Frau. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Man braucht in dieser Branche ein relativ großes Warenlager, um den Kunden eine ständig wechselnde Auswahl an individuellen Schmuckstücken bieten zu können. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Der Einzelhandel steht und fällt mit der Chefin oder dem Chef. Die Kunden geben viel Geld für einen Luxusartikel aus, und die meisten erwarten sich, von mir persönlich beraten und betreut zu werden. Dennoch bin ich von einem guten Team abhängig. Ohne kreative Mitarbeiter, denen die Arbeit ebensoviel Spaß macht wie mir, wäre dieser Erfolg undenkbar. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Lob und Anerkennung sind das Um und Auf. Aber auch gegenseitiger Respekt und ein gewisser Freiraum in dem jeweiligen Betätigungsfeld sind die Voraussetzung für ein erfolgreiches Miteinander und ein angenehmes Betriebsklima. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das funktioniert wunderbar, auch weil meine Öffnungszeiten Raum für Privatleben lassen. Ich wohne 20 Fußminuten von zu Hause entfernt, und mein Weg führt mich durch den Wienerwald. Daheim erhole ich mich im Garten, auch viele meiner Freunde wohnen in der näheren Umgebung. Ich genieße das Privatleben ebenso wie meinen Beruf. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Es ist nicht wichtig, was man tut, aber das, was man tut, sollte man mit Freude machen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte mit meinem Geschäft Menschen eine Plattform bieten, wo sie sich gemütlich zurückziehen und gustieren können und sich selbst oder ihrem Partner mit dem einen oder anderen individuellen Schmuckstück eine Freude bereiten können. Das gelingt mir zwar jetzt auch schon, ich möchte aber die Frequenz und den Bekanntheitsgrad noch steigern. Ihr Lebensmotto? Der Optimist irrt sich genauso oft wie der Pessimist, aber er hat viel mehr Spaß dabei.

✱ Gößler Armin Ing.

● Zur Person

Beruf Maschinenbautechniker, Wirtschaftsingenieur (in Ausbildung). Funktion: Geschäftsführer und Betriebsleiter Tätig bei Styria Federn GmbH, 8750 Judenburg, Gußstahlwerkstraße 21 Geboren - Datum, Ort: 11 August 1973, Knittelfeld Familienstand Verheiratet mit Patricia, geb Mösinger. Kinder: Denise (1993) und Marco (2003). Eltern: Helmut und Annemarie. Hobbies Familie, Weiterbildung (Studium an der Fachhochschule), Sport

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Schon während meiner Ausbildung zum Maschinenbauer an der HTL Zeltweg, wo ich 1994 maturierte, arbeitete ich bei Styria Federn in Judenburg als Ferialpraktikant. Auch nach der Ableistung des Präsenzdienstes war ich bei Styria Federn in der Produktion beschäftigt. Von Oktober 1995 bis Jänner 1998 war ich in der Abteilung für Qualitätssicherung, Entwicklung und Konstruktion tätig. Von Februar 1998 bis August 1999 war ich mit Aufgaben der Arbeitsvorbereitung und Kalkulation befaßt. Im August 1999 wurde ich zum stellvertretenden Betriebsleiter befördert, im Oktober 2000 bereits zum Betriebsleiter bestellt. Im Jänner 2002 wurde mir die Prokura sowie die Einkaufsleitung übertragen, zugleich bekleidete ich ab diesem Zeitpunkt die Funktion des stellvertretenden Geschäftsführers. Seit 2004 trage ich Verantwortung als Geschäftsführer des Unternehmens, in Personalunion übe ich auch noch die Funktion des Betriebsleiters aus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, geplante Ziele zu erreichen. So hatte ich mir bereits als Produktionsarbeiter zum Ziel gesteckt, Betriebsleiter zu werden. Die Chancen für einen beruflichen Aufstieg waren zur damaligen Zeit eher gering einzustufen, da ich meine gute theoretische Ausbildung als HTL-Absolvent nicht unmittelbar umsetzen konnte. Diese Zeit der Praxis in der Produktion erwies sich in der Folge aber als Vorteil, da man so das Unternehmen von der Pike auf kennenlernt. Mein Ziel, die Betriebsleitung zu übernehmen, erreichte ich bereits im Oktober 2000, womit ich bereits früher als erwartet meine Zukunftspläne erfüllen konnte. Erfolg umfaßt für mich aber auch existentielle Sicherheit und einen finanziellen Spielraum, welche eine relativ sorgenfreie Lebensführung ermöglichen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, in allen Belangen. Ich habe meine Erwartungen und Ziele schon eher erreicht als geplant. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Basis für meinen Erfolg war die Absolvierung meiner technischen Ausbildung, was die persönlichen Faktoren betrifft, waren mein Einsatz und meine Leistungsbereitschaft entscheidend. Ich habe mich für betriebliche Probleme über die Arbeitszeit hinaus interessiert, auch ohne unmittelbare Gegenleistung. Ein wesentliches Kriterium für meinen Erfolg sehe ich insbesondere auch im persönlichen Umgang mit meinen Mitarbeitern. Ich versuche, meine Mitarbeiter so zu sehen, wie sie sind, und achte sie. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Grundsätzlich lasse ich mich - obwohl ich eher ein emotionaler Mensch bin - selten stressen, auch nicht in heiklen Situationen. Ich versuche, auftretende Aufgaben und Probleme sachlich zu betrachten und positive Ansätze zu finden. Für mich ist ein Glas nicht halb leer, sondern halb voll. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Zum einen, als ich zum Betriebsleiter ernannt wurde, da ich mich hierbei einem externen Hearing unterziehen mußte und als sehr gut klassifiziert wurde, zum anderen, als ich die Aufnahme in den berufsbegleitenden Lehrgang für Automatisierungstechnik der Fachhochschule am WIFI in Graz trotz starken Andranges schaffte. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Man soll authentisch bleiben, denn das Original ist immer besser als die Kopie. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ja, Herr Josef Unterwieser, mein Vorgänger als Geschäftsführer, der an mich geglaubt und mich gefördert hat. Ich konnte auch sehr viel von ihm lernen, hauptsächlich was soziale Kompetenz betrifft. Ebenso habe ich meine Einstellung zu nachhaltigem Wirtschaften im Zusammenhang mit Umweltbewußtsein weitgehend von ihm übernommen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich betrachte meinen beruflichen Aufstieg als Anerkennung für meine Leistungen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Wenn Europa sich an die Umweltstandards hält, andere Länder und Kontinente aber nicht, haben unsere Werke einen Wettbewerbsnachteil. Umweltschutz kostet Geld, das schlägt sich in der Preisbildung nieder. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wichtig ist in erster Linie eine offene und ehrliche Kommunikation mit den Mitarbeitern. Wir pflegen permanent Kontakt zum Betriebsrat, auch sind unsere Mitarbeiter über Prämien am Gewinn beteiligt - jeder bekommt den gleichen Betrag. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Fairneß ist das oberste Gebot. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Derzeit arbeite ich - im Rahmen meiner Ausbildung an der Fachhochschule - an meiner Diplomarbeit. Lernen kann man aber auch, wenn man mit offenen Augen durchs Leben geht. Lebenslang lernen ist nicht nur ein Schlagwort sondern schon längst ein unbedingtes Muß geworden. Stillstand ist Rückschritt. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Fair sein, authentisch bleiben, Leistungsbereitschaft zeigen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein nächstes Ziel ist mein Studienabschluß, darüber hinaus möchte ich vor allem gesund und ausgeglichen bleiben. Ihr Lebensmotto? Nimm die Menschen, wie sie sind - andere gibt es nicht!

✱ Grabher Andreas

„Lebe jeden Tag, als wäre es dein letzter."

● Zur Person

Beruf Coach. Tätig bei: Coach II - Andreas Grabher, 6850 Dornbirn, Stiglingen 51. Geboren - Datum, Ort: 4. Jänner 1966, Lustenau. Schöpferische Akte: Seminar „Gender Mainstreaming in arbeitsmarktpolitischen Belangen" Mitgliedschaften: Freimaurer Hobbies Boot, Technik & Mensch Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführende Tätigkeit bei Color Lux

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich schloß 1981 die Lehrausbildung zum Mechaniker ab und begab mich nach einer kurzen Tätigkeit bei der Firma Blum Beschläge in die Schweiz, wo ich eine Ausbildung zum Betriebsfachmann im Bereich Programmierung absolvierte. Im Anschluß daran war ich für einige Zeit in der Maschinenindustrie tätig und an zahlreichen technischen Entwicklungen beteiligt. Da ich zu den Menschen zähle, die sich ständig weiterbilden möchten, holte ich

die Reifeprüfung nach und begann mit dem Studium der Rechtswissenschaften, welches ich in naher Zukunft abschließen werde. Im Jahre 1992 faßte ich mit der Gründung zweier Bauträgerfirmen im Baugewerbe Fuß und war nebenbei als diplomierter Lehrcoach nach den European Coaching Association Richtlinien im Vorarlberger Bildungsbereich tätig. Seit dem Jahr 1998 bin ich hauptberuflich als Coach im unternehmensberatenden Sektor tätig. Ich begleite Unternehmen bei der Entstehung, der Markteinführung zum Erfolg. Zusätzlich verhelfe ich Langzeitarbeitslosen zu einer festen Anstellung und biete in Zusammenarbeit mit Dr. Christof Köb, einem klinischen Psychologen, eine Ausbildung zum Coach an. Auch im Ausland ist mein Fachwissen gefragt, so war ich 2004/05 als Dozent an der Hochschule Liechtenstein im Bereich Kommunikation tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich bin der Ansicht, daß zwischen materiellem und immateriellem Erfolg unterschieden werden muß. Materieller Erfolg bedeutet für mich, einen gewissen Lebensstandard genießen zu können. So gönne ich mir beispielsweise den Luxus, mir wesentlich mehr Tagesfreizeit zu genehmigen als ein Großteil der Unternehmer. Immateriellen Erfolg sehe ich dann gegeben, wenn ich ein Unternehmen betreue, bei dem sich ein positives Wachstum feststellen läßt. Auch wenn ich eine Person erfolgreich coache und diese mit dem Ergebnis zufrieden ist, stellt das für mich einen Erfolg dar. Es war mir beispielsweise möglich, 700 Arbeitsuchende binnen eines Jahres zu vermitteln. Sehen Sie sich als erfolgreich? Auch wenn ich noch längst nicht alle meine Ziele erreicht habe, würde ich mich rückblickend als erfolgreich bezeichnen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Vorrangig ist es die erfolgreiche Unterstützung anderer, durch welche auch ich erfolgreich bin. Aber auch die Äußerung meines Vaters: „Du wirst nie etwas erreichen", sowie mein Umfeld, das mir immer wieder riet, ein „normales" Leben zu führen, trugen letztendlich wesentlich zum meinem Erfolg bei. Ich erkannte rasch, daß ein klassischer Nine-to-five-Job und eine Familie nicht meiner Lebensweise entsprechen. Dadurch wurde mein Ehrgeiz geweckt, mit dem Ergebnis, daß ich heute den Erfolg erlebe, den damals niemand für möglich hielt. Auch die Tatsache, daß ich mich als Coach eher im Bereich der Psychotherapie bewege und keine klassischen Motivationstrainings anbiete - wie der Großteil der anderen Coaches - betrachte ich als wesentlichen Faktor meines Erfolges. Meiner Meinung nach ist der Bereich der Psychotherapie unerläßlich, wenn man Menschen verstehen will. Diese Sichtweise teile ich heute vermehrt mit anderen Coaches, da sie nun schon des öfteren in diversen Fachzeitschriften publiziert wurde. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Mit Interesse und Freude, denn schließlich sind es die Herausforderungen, die mich weiterbringen. Es gab bislang noch keinen Tag, der mich gelangweilt hätte. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Ich war ab dem Jahre 1991 für einige Zeit als Betriebsleiter der Schweizer Firma VALV AG tätig. Nachdem mir bewußt geworden war, daß die Individualität in jenem Unternehmen nachrangig behandelt wird, beschritt ich einen neuen Weg, indem ich mich selbständig machte. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Ich erachte die Verbesserung von etwas Bestehendem und die Neuerfindung als gleichwertig. Das Color Lux Lighttape war beispielsweise eine geniale Idee. Jetzt allerdings geht es darum, diese zu optimieren. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Einen großen Einfluß übte Herr Eugen Märk, Abteilungsleiter bei der Firma Blum, auf mich aus. Er riet mir, mich weiterzubilden und einen anderen Weg einzuschlagen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die größte Anerkennung ist für mich, wenn meine Meinung, These oder auch Theorie auf Anklang stößt. So trat man seitens der Hochschule Liechtenstein an mich heran und fragte mich, ob ich nicht dort unterrichten möchte, da meine Sichtweise genau jene sei, die man suchte. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die fehlende ganzheitliche Sichtweise erscheint mir problematisch. Viele Coaches und Trainer begleiten Menschen fokussiert auf eine Richtung und vergessen die Komplexität des Individuums. Dies kann verheerende Folgen nach sich ziehen, denn die Ursachen der Probleme sind oft versteckt. Auch die Preispolitik würde ich als erhebliches Problem bezeichnen. Kein Coach dieser Welt kann 500 Euro pro Stunde wert sein. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Flexibilität, Individualität und Originalität. Ich entwickle für jedes Problem eine maßgeschneiderte Lösung, da ich mich nicht an starren Richtlinien festmache. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich beachte, betrachte und beobachte sie, gehe aber meinen eigenen Weg. Oft folge ich als Zweitberater meinen Mitbewerbern nach und löse die Probleme, die sie kreiert haben. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich betrachte meinen Beruf als Privatleben. Mein Beruf ist meine innerste Überzeugung, dadurch kann ich die beiden Bereiche nicht voneinander trennen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Zweihundert Jahre alt zu werden, glücklich zu sein und ein schönes Leben zu führen. Ihr Lebensmotto? Lebe jeden Tag, als wäre es dein letzter.

✱ Grabitzer Alexander

● Zur Person

Beruf: Shopmanager. Funktion: Gebietsleiter Steiermark. Tätig bei: Sport Eybl & Sports Experts GmbH., 8055 Graz-Seiersberg, Shopping City Seiersberg 7, Top 3/1/2. Geboren - Datum, Ort: 21. Februar 1966, Graz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Christine. Kinder: Elise (2000) und Hendrik (2004). Eltern: Otmar und Monika. Mitgliedschaften: Betriebsfeuerwehr der Shopping City Seiersberg. Hobbies: Sport, Zaubern - Auftritte als Zauberer: Komik mit dem 1. Grazer Zaubertheater.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich bei der Firma Stiefelkönig in Graz eine Lehre zum Einzelhandelskaufmann, die ich 1984 erfolgreich abschloß. Ich blieb anschließend in meinem Lehrbetrieb tätig, wo ich in weiterer Folge als Abteilungsleiterstellvertreter der Abteilung Sport fungierte. 1990 wechselte ich in das Sportgeschäft Dantendorfer in Salzburg, da zum einen die Verdienstmöglichkeiten besser waren und ich zum anderen die Möglichkeit hatte, mehr Berufserfahrung zu sammeln. 1992 stieg ich in die Firma Sport Service GmbH ein und war für dieses Unternehmen in den folgenden Jahren an den Standorten Sports Experts Leoben und Intersport Renner in Bruck an der Mur tätig, leitete die Eingliederung von Intersport Tunner in Köflach in unser Unternehmen und wechselte schließlich nach Wien, wo ich über vier Jahre mit der Leitung der Filiale auf der Mariahilfer Straße betraut war. 1999 absolvierte ich eine Ausbildung mit abschließender Prüfung zum Verkaufsmanager und kehrte im Anschluß daran nach Graz zurück, wo ich für die Planung und Eröffnung der Filiale Graz-Webling und im Anschluß Seiersberg mitverantwortlich zeichnete. Seit April 2007 trage ich die Verantwortung für mehrere Standorte in der Steiermark, die ich durch meine langjährige Erfahrung ebenso erfolgreich zu machen versuche wie jene, die ich zuvor betreute.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine mir gesetzten Ziele zu erreichen und persönliche Träume zu verwirklichen. Erfreuliche Erfahrungen mit Kunden tragen ebenfalls zum Erfolg bei, allerdings habe ich in letzter Zeit bemerkt, daß es immer schwieriger wird, Kunden zufriedenzustellen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, da ich rückblickend wieder dieselben Entscheidungen treffen würde. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ein zentraler Faktor war meine Beharrlichkeit, die mich all meine Ziele umsetzen ließ. Ich hatte von Anfang an einen vorgezeichneten Weg, den ich konsequent beschritt, und von dem ich daher nie abkam. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich sehe in jeder Herausforderung die Chance, etwas zu verändern und Probleme zu lösen. Aus dieser positiven Haltung resultiert letztendlich wieder ein Glücksgefühl. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine wesentliche. Ab einer gewissen Größe läßt sich ein Unternehmen nicht mehr alleine führen, was es notwendig macht, Aufgaben zu delegieren. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Die fachliche Qualifikation steht für mich nicht unbedingt im Vordergrund. Das Auftreten des Bewerbers und mein persönlicher Eindruck zählen mehr für mich, auch muß ein neuer Mitarbeiter eine entsprechende Kommunikationsfähigkeit mitbringen, die im Verkauf nicht wegzudenken ist. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wenn nicht schon eine gewisse Eigenmotivation vorhanden ist, dann ist es immer schwierig, von außen zu motivieren. Maßnahmen können nur greifen, wenn sie auf fruchtbaren Boden fallen. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Als sehr energiegeladenen, gerechten und emotionalen Vorgesetzten. Meine Mitarbeiter wissen, daß sie auch mit Problemen zu mir kommen können. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Das Unternehmen ist klar strukturiert und spricht seine definierten Zielgruppen an, wodurch Sicherheit für den Kunden geschaffen wird. Wir halten unsere Versprechen ein, wozu der Umtausch eines Artikels ebenso zählt wie das Rückgaberecht. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Mittlerweile sehr gut, da ich in meiner Freizeit versuche, Energie für meinen Beruf zu tanken. Da meine Partnerin selbst in unserem Unternehmen tätig ist, können wir uns über unseren Beruf austauschen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Wir bieten betriebsintern ein umfangreiches Schulungsprogramm für unsere Mitarbeiter an, das die verschiedensten Bereiche der Weiterbildung abdeckt, und wo wir mit anderen Konzernen zusammenarbeiten. Intern gibt es natürlich ebenso Besprechungen und Lösungsansätze, die ich gemeinsam mit meinen Mitarbeitern umzusetzen versuche. Ich persönlich besuche Seminare, die mir interessant erscheinen, genau quantifizieren läßt sich der Aufwand allerdings nicht. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Am entscheidendsten ist, an sich zu glauben und authentisch zu bleiben. So lassen sich die eigenen Vorstellungen am besten in die Realität umsetzen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte weiter in der Hierarchie aufsteigen und irgendwann eine Führungsposition einnehmen, in der ich vieles bewegen und weiter erfolgreich Mitarbeiter führen kann. Ihr Lebensmotto? Durch meine Ruhe bewege ich.

✱ Grabner Werner

● Zur Person

Beruf: Vermessungstechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: BsG Bauingenieur services GmbH, 1300 Wien-Flughafen, World Trade Center 175. Hobbies: Sport, Technik (Physik), Lesen (Politthriller), Fotografieren, Autofahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die Lehre zum Maschinenschlosser gab ich nach einem Jahr wieder auf und absolvierte stattdessen die Lehre zum Vermessungstechniker. Nach fünfjähriger Berufspraxis belegte ich zusätzlich einen Kurs für Techniker. Ich war jahrelang in einem kleinen Planungsbüro beschäftigt, dann zog ich vom Land in die Stadt Wien und suchte mir eine neue Arbeitsstelle in einem Planungsbüro im Bereich Tiefbau (Straßenbau). Nach vier Jahren wechselte ich in ein anderes Planungsbüro im Bereich Straßenbau. Ich entwickelte mich in den Bereichen CAD-Technologie und Straßenplanung weiter und konnte an einem interessanten Flughafenprojekt die Bauherrensituation kennen lernen. Auch begann ich mich mehr mit dem Fachgebiet Hochbau zu beschäftigen. Weiters ergab sich meine Teilnahme an einem Großprojekt und in der Folge die Leitung eines Projekts. Seit 2001 bin ich gemeinsam mit zwei anderen Gesellschaftern handelsrechtlicher Geschäftsführer der Bauingenieur services GmbH. Das Unternehmen BsG ist im Bereich Statik, Planung und Baumanagement tätig und deckt eine große Bandbreite an Services im Bauwesen ab. Wir arbeiten für den Flughafen Wien, bieten im Planungsbereich ein breites Spektrum und übernehmen die Planung und Durchführung von Bauprojekten.

> „Ich rate generell jedem jungen Menschen, viel zu lesen, um sich umfassendes Wissen anzueignen."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich mehr, als nur viel Geld zu verdienen, denn Geld ist nicht mehr als ein Mittel zum Zweck. Anerkennung für die Qualität einer Leistung zu erhalten ist ein wesentlicher Bestandteil von Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich habe bisher beruflich viel erreicht, aber noch viel vor. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Das Leben ist endlich, also sehe ich es auch als Spaß an. Ich kann auch an meine Grenzen gehen und sie allmählich ausweiten. Bestimmt bin ich ein Pragmatiker und sehr praktisch ausgerichtet. Auch bin ich verläßlich und scheue Arbeit nicht, im Gegenteil, ich arbeite gerne und viel. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Wirkliche Probleme gibt es nicht für mich. Ich denke, daß es ernsthafte Probleme in einem sozial abgesicherten Land wie Österreich nicht gibt. Bei bautechnischen Problemen setze ich auf den theoretisch fundierten Hintergrund, den unser Unternehmen aufzuweisen hat. In der Bautechnik gibt es ein dichtes Regelwerk zu berücksichtigen. Man braucht auch juristisches Know-how - noch habe ich keinen Prozeß verloren. Entscheidungen treffe ich bevorzugt alleine, auch wenn es im Rahmen der GmbH Absprachen zu treffen gibt. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Rückblickend denke ich, daß ich in meiner Jugend sicherlich eine Persönlichkeit gebraucht hätte, die mich gut leitet und vertrauensvoll führt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das Privatleben kommt ein wenig kurz, und das liegt daran, daß ich volles Engagement für meine Arbeit leiste. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Es gibt unterschiedliche Menschentypen - jeder interessiert sich für etwas anderes. Ich rate generell jedem jungen Menschen, viel zu lesen, um sich umfassendes Wissen anzueignen, wobei man nicht alles unreflektiert übernehmen und glauben darf. Ein Schulabschluß alleine ist nicht viel wert, wichtiger ist das, was man in der Praxis lernt.

✱ Gradischnig Hertwig Hofrat Mag. Dr.

● Zur Person

Funktion: Direktor. Tätig bei: BG/BRG Kapfenberg, 8605 Kapfenberg, Wienerstraße 123 Geboren - Datum, Ort: 14 Juni 1944, Kapfenberg. Familienstand: Verheiratet mit Ottilie, geb. Rapposch. Kinder: Herwig (1968) und Rainer (1979). Eltern: Wilma und Hans. Schöpferische Akte: Mitarbeit an mehreren Lehrbüchern (erschienen im ÖBV), Das Bild des Dichters bei Robert Musil, Wilhelm Fisk Verlag 1976, Brook Benton - There goes that song again. Versuch eines Portraits (in Vorbereitung). Mitgliedschaften: SPÖ, SLÖ (Sozialistische Lehrervereinigung Österreichs), BSA (Bund sozialistischer Akademiker). Hobbies: Sport, Musik, Literatur, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Reiseleiter.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura begann ich das Studium Deutsch und Geschichte an der Universität Graz, wobei ich jeweils ein Semester in Rom und Tübingen verbrachte, mich zusätzlich mit Kunstgeschichte und Philosophie beschäftigte, und dieses Studium 1969 abschloß. Danach kam ich an die Handelsschule in Bruck, unterrichtete parallel dazu allerdings bereits Deutsch an einer Schule für Sekretärinnen, an der landwirtschaftlichen Forstschule in Bruck und an einer Abendschule. Ich ging für kurze Zeit nach Istanbul, kehrte aber zurück, da ich dazu vorgesehen war, den Aufbau des Musil-Instituts in Klagenfurt zu übernehmen, was allerdings aufgrund finanzieller Kürzungen der damaligen Regierung nur ein Jahr währte. So kam ich 1976 nach Kapfenberg, wo ich zehn Jahre als Lehrer arbeitete und mittlerweile seit 21 Jahren Schulleiter bin. Erwähnenswert erscheint mir zusätzlich meine Karriere im Fußball. Ich war lange Jahre als Spieler in allen österreichischen Fußballklassen und als Spielertrainer und Trainer bis in die Landesliga durchaus erfolgreich tätig, zog allerdings die Ausübung des Lehrerberufes der sportlichen Karriere vor.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet in erster Linie, Ziele zu erkennen, Schritte zu setzen, um diese zu erreichen und unerreichbaren Zielen so weit als möglich nahe zu kommen. Für mich umfaßt Erfolg einerseits die berufliche, andererseits die emotionale Ebene. Beide Ebenen ergänzen sich und können helfen, die jeweils andere zu fördern. Beruflicher Erfolg bedeutet für mich, daß unsere Lehrer sich hier wohlfühlen und unsere Schüler sagen, was wir hier machen, ist gut. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da ich viele Ziele erreichen konnte und hoffentlich noch nicht so betriebsblind bin, um negative Veränderungen nicht frühzeitig zu bemerken. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich schätze Traditionen, allerdings in dem Bewußtsein, daß sie auch ein Hemmschuh sein können. Ich versuchte immer einen Mittelweg zwischen Tradition und Neuerung zu finden, was einen gewissen Mut und natürlich Ausdauer voraussetzte. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Da sich das Schulsystem als solches in den letzten Jahren sehr stark verändert hat, gab es hier immer wieder neue Herausforderungen zu meistern, was mir und meinen Kollegen meist recht gut gelang. Als Direktor kann ich natürlich nicht die Persönlichkeit eines Lehrers grundsätzlich verändern, allerdings doch dahingehend richtunggebend sein, daß gewisse Vorgaben im Ablauf einzuhalten sind. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Wahrscheinlich war vor allem die Entscheidung wichtig, nach Kapfenberg zu gehen, obwohl mein Wohnort näher bei Bruck gewesen wäre. Ich war bereits nach Bruck versetzt, entschied mich aber schließlich für Kapfenberg, was rückblickend sicher richtig war. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Sie spielen eine sehr wesentliche Rolle, da motivierte Mitarbeiter für einen funktionierenden Betrieb unerläßlich sind. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Bisher war es nicht möglich, in die Besetzung einzugreifen. In neuerer Zeit wird uns allerdings ein Mitspracherecht zugesprochen, wobei ich neues Personal nach unserem Schulprofil auswähle und besonderes Augenmerk auf entsprechende EDV-Kenntnisse lege. Solche Entscheidungen werden allerdings immer mit unserem Administrator und der Personalvertretung besprochen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Es gibt kaum Lehrer, die nicht entsprechende Eigenmotivation mitbringen und wiederum Schüler motivieren. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Schüler haben sicher einen weiteren Horizont als Jugendliche vergleichbarer Ausbildungsstätten. Wir fördern sehr stark das abstrakte Denken, was uns immer wieder zur Anlaufstelle für Schüler anderer Schulzweige macht, die sich bei uns entsprechend entfalten können. Praktische Erfahrungen, die bei uns in den Hintergrund treten, sind in Folge sehr schnell aufzuholen, und so legen wir unseren Schwerpunkt auch auf sportliche und den musische Bereiche, allerdings als zusätzliches Angebot. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Fortbildung ist für mich ein stetiger Prozeß. Ich nehme während der Woche viele Informationen auf, lese sehr viel und beschäftige mich mit gesellschaftlichen Phänomenen, das alles zählt für mich zur Weiterbildung. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Meine Ziele liegen darin, meine Dienstzeit regulär zu beenden und danach Zeit für meine privaten Interessen wie Sport, Kultur und Reisen zu haben.

✱ Graf Hans

● Zur Person

Funktion: Bezirksgeschäftsführer Weiz. Tätig bei: Österreichische Volkspartei, 8160 Weiz, Florianigasse 7 Geboren - Datum, Ort: 12. Juli 1964, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Maria, geb. Koglek. Kinder: Barbara (1985), Maria (1988), Lukas und Hansi (1996). Hobbies: Jagd, Stocksport, Motorsport, Fußball. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Bürgermeister der Gemeinde Naas bei Weiz, zahlreiche ehrenamtliche Tätigkeiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine berufliche Laufbahn begann 1982 als Gemeindearbeiter in der Gemeinde Naas, ich beendete diese Tätigkeit jedoch nach 18 Monaten wieder, um als Landwirt meinen zu Vater zu unterstützen. 1986 wurde ich von einem Versicherungsunternehmen angeworben, wo ich die nächsten zwei Jahre wertvolle Erfahrungen in Form diverser Ausbildungen und Schulungen machen konnte. Es gelang mir unter anderem, das Leben eines Dechanten zu versichern, entgegen dem allgemeinen Glauben, ein Pfarrer ließe sich nicht versichern. Außerdem entwickelte ich die Lebensversicherung für Schafe (die Gemeinde Naas ist mit pro Einwohner beinahe einem Schaf die schafreichste Gemeinde Österreichs). Aus persönlichen Gründen beendete ich meine

Versicherungslaufbahn und wurde im Jahr 1990 gefragt, ob ich die Aufgabe des Parteisekretärs für den Bezirk Weiz übernehmen möchte. Dazu muß ich sagen, daß ich über die katholische Jugend, die Landjugend und auch durch die Gründung einer Ortsgruppierung der ÖVP schon immer engen Kontakt zur Politik hatte. In Folge wurde ich einstimmig vom Bezirksparteivorstand in die Position des Parteisekretärs, heute Bezirksgeschäftsführer, für den Bezirk Weiz eingesetzt. Diese Funktion übe ich seit 1. Jänner 1991 aus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, zueinander Brücken zu bauen. Das kann zwischen zwei Menschen geschehen, das kann von einer Person zu einer Menge von Personen erfolgen. Erfolge kann man niemals alleine gestalten, sondern immer nur miteinander. Beispielsweise ist es für mich ein Erfolg, daran zu arbeiten, daß zwei Nachbarn, die jahrelang Streit hatten, wieder miteinander ausgehen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja. Eine große Stärke von mir ist es, bis heute noch keinen Neid empfunden zu haben. Ich ziehe es vor, selbst aktiv zu werden, um diverse Ziele zu erreichen. Der Neid ist für mich eine der Wurzeln für das Schlechte in der Menschheit. Man sollte sich besser über Erfolge anderer freuen und daran arbeiten, ebensolche zu erzielen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich bin in einer sehr glücklichen Familie aufgewachsen, wir wurden katholisch erzogen. Daraus konnte ich sehr viel Kraft schöpfen. Im Alter von 20 Jahren heiratete ich bereits, und ich würde meine Frau heute wieder heiraten. Das sind die wichtigsten Fundamente meines Erfolges. Nicht zu vergessen sind Freunde, die einen stützen, und für die man selbst eine Stütze ist. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Eigentlich bereits als Kleinkind. Ich glaube, daß das immer schon so war. Meine Eltern bremsten mich im richtigen Moment, bis ich die Dinge selbst einzuschätzen lernte. Beispielsweise gründete ich bereits im Alter von neun Jahren eine Jungschargruppierung in unserer Gemeinde. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die Entscheidung, sehr früh zu heiraten, stellte sich als durch und durch positiv heraus. Meine Frau unterstützt mich nach wie vor in meinen öffentlichen Funktionen, außerdem hatten wir das Glück, einen Bauernhof zu erben, somit war unsere Existenz bereits sehr früh abgesichert. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Herr Bürgermeister Grüner, der mir sehr früh den Stellenwert der Ehrlichkeit vermitteln konnte, und zwar anhand des Beispieles des Holzmessens. Auch Herrn Bürgermeister Farnleitner möchte ich in diesem Zusammenhang erwähnen, er lud mich zum ÖVP Club in Naas ein und ist somit auch als Wegbereiter zu verstehen. Eine prägende Situation war sicherlich das Jahr 1991, in dem mein Vater verstarb. Damals war der spätere dritte Landtagspräsident Hans Kinsky immer für mich da, wenn ich ihn brauchte, er übernahm beinahe eine Vaterrolle. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die größte Anerkennung für mich ist jene, daß mir meine Frau vier Kinder geschenkt hat. Im beruflichen Bereich ist es die Erkenntnis, daß mein Wirken im Sinne von Verständigung zwischen Menschen erfolgreich ist. Die Rolle des Mediators liegt mir. Eine große Anerkennung ist die Tatsache, daß unser Bezirksbüro im Zuge einer Besuchstour der 54 Ortsgruppen unseres Bezirkes von jeder einzelnen Ortsgruppe gelobt wurde. Darauf bin ich sehr stolz, denn das ist keine Selbstverständlichkeit. Nach welchen Kriterien wählen Sie Ihre Mitarbeiter aus? Bei meinen Mitarbeitern ist mir am wichtigsten, daß sie mit den Leuten gut auskommen, zu möglichst allen einen Zugang haben. Kurz gesagt: für mich zählen soziale Fähigkeiten. Das Fachliche kann man erlernen oder trainieren, wenn die Bereitschaft vorhanden ist. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wir haben ein sehr gutes Arbeitsklima. Das sogenannte „zwischen den Zeilen lesen" passiert im persönlichen Gespräch, dafür muß sich immer Zeit finden, sei es bei einem Kaffee zwischendurch oder in Form von offiziellen Mitarbeitergesprächen, die bei uns alle drei Monate stattfinden. In diesen Gesprächen erkläre ich unsere Absichten und Ziele, um dadurch bei den Kollegen eigene Ideen zu erwecken, die möglicherweise zum Erreichen der Ziele notwendig sind. Ich sehe Eigenverantwortung als starke Motivation. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich verwende drei bis vier Tage pro Monat für den Besuch von Seminaren. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Solange ich gesund bin, möchte ich arbeiten. Ob ich mit 60 oder 70 in Pension gehe, ist für mich gleich. Ein Ziel ist es, die Gemeinde Naas als Bürgermeister weiterhin gut zu führen und einen positiven Eindruck zu hinterlassen. Die Familie soll so bleiben, wie sie ist, der Freundeskreis soll größer werden. Ihr Lebensmotto? Zueinander Brücken bauen.

✶ Graf Reinhard Prof. Dr.

● Zur Person

Beruf: Facharzt für Orthopädie und orthopädische Chirurgie. Funktion: Ärztlicher Direktor. Tätig bei: Allgemeines und Orthopädisches Landeskrankenhaus Stolzalpe., 8852 Stolzalpe 38. Geboren - Datum, Ort: 25. November 1946, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Maria, geb. Benedikt. Kinder: Silvia (1976). Eltern: Wilhelm und Margarethe. Schöpfensche Akte: Kompendium der Hüftsonographie: fünf überarbeitete Auflagen in Deutsch, Japanisch, Englisch, Italienisch, Ungarisch, Türkisch und Französisch erschienen, Kurzfassungen davon in Russisch, Polnisch, Spanisch, Türkisch, Ungarisch und Italienisch, Atlas der Hüftsonographie: zwei überarbeitete Auflagen in deutscher sowie eine Auflage in englischer Sprache; Sonographie am Stütz - und Bewegungsorgan: zwei Auflagen, Hip Sonography. Redaktionelle Tätigkeit und wissenschaftlicher Beirat bei den Fachzeitschriften: Ultraschall in der Medizin, Der Orthopäde, Operative Orthopädie, Orthopädische Praxis, Journal of Children's Orthopaedics. Ehrungen: Wissenschaftliche Auszeichnungen: Österreichischer Ärztepreis (Anton-von-Eiselsberg-Preis) 1980, Carl-Rabl-Preis der Vereinigung der Süddeutschen Orthopäden 1986, Pauwels-Gedächtnismedaille der Deutschen Gesellschaft für Orthopädie und Traumatologie 1986, Escherich-Medaille der Österreichischen Gesellschaft für Kinder- und Jugendheilkunde 1998, Meinhard-von-Pfaundler-Medaille des Berufsverbandes der Kinder- und Jugendärzte e.V. (Deutschland) 1999, Aufnahme in die Deutsche Akademie der Naturforscher „Leopoldina" (die älteste wissenschaftliche Gesellschaft der Welt) 2000, Honorary lecturer, Berufsverband der Berliner Orthopäden 2005, Laudator Hufeland-Preis, Köln 2004. Mitgliedschaften: Ehrenmitgliedschaft des Deutschen Berufsverbandes 1986, der Jugoslawischen Gesellschaft für Orthopädie 1992, Korrespondierendes Mitglied der Schweizer Gesellschaft für Orthopädie 1993, Ehrenmitgliedschaft der Tschechischen Gesellschaft für Orthopädie 1993, der Japanischen Gesellschaft für Ultraschall in der Orthopädie 1994, der Chilenischen Gesellschaft für Orthopädie 1995, der Polnischen Gesellschaft für Orthopädie 1996, der Ungarischen Gesellschaft für Orthopädie 1998, Ehrenmedaille der Universität Brno 2000, Ehrenmitgliedschaft der Schweizer Vereinigung für Ultraschall und Pädiatrie 2000, Ehrenmitgliedschaft der Internationalen Gesellschaft für Sonographie am Stütz- und Bewegungsorgan 2002, Ehrenmitgliedschaft der Bosnischen Gesellschaft für Orthopädie 2004, Ehrenmitgliedschaft der

Nordamerikanischen Gesellschaft für Kinderorthopädie 2005, Präsident der Internationalen Gesellschaft für Ultraschall am Stütz- und Bewegungsapparat (ISMUS) 1990/1991, Vizepräsident der Österreichischen Gesellschaft für Orthopädie 1990, Präsident der Österreichischen Gesellschaft für Orthopädie 1991/92, Präsident und Vorsitzender des Süddeutschen Orthopädenkongresses Baden-Baden 2004. Hobbies: Jagd, Fischen, Golf, Schwimmen, Sport allgemein. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vortragstätigkeit und Abhaltung von Ausbildungskursen weltweit, Koordinator im Rahmen der ARGE Gesundheits- und Betreuungsdienste, Koordination der Aktivitäten von Volkshilfe, Alten- und Pflegeheimen, Rotes Kreuz usw., Organisation von Gesundheitsmessen und einschlägiger Informationsveranstaltungen im Bezirk Murau, Obmann der Steirischen Holzstraße.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Ablegung der Reifeprüfung in Klagenfurt absolvierte ich an der Karl-Franzens-Universität Graz das Studium der Medizin, das ich 1971 mit der Promotion zum Dr. med. univ. abschloß. Das war für mich bereits der erste Schritt in eine erfolgreiche Zukunft. Im Anschluß daran absolvierte ich in den Krankenanstalten Mürzzuschlag, Rottenmann und Stolzalpe sowie an der Universitätsklinik Graz meinen Turnus, den ich 1975 abschloß. Es folgte eine einjährige Ausbildung an der Kinderchirurgischen Abteilung des Landeskrankenhauses Klagenfurt. Berufliche und persönliche Prägung erfuhr ich vor allem hier auf der Stolzalpe durch die daran anschließende Facharztausbildung für Orthopädie und Chirurgie, wo ich vor allem auch lernte, mich nicht nur auf das eigene Fach zu konzentrieren, sondern auch nach links und rechts zu schauen. 1980 war ich bereits Facharzt für Orthopädie und Chirurgie und fungierte als Oberarzt im damaligen Landessonderkrankenhaus Stolzalpe. In diese Zeit fällt auch meine Entwicklung der Hüftgelenksuntersuchung mit Ultraschall beim Säugling, also der Hüftsonographie. Diese Untersuchung, die ohne schädliche Röntgenstrahlen auskommt, entwickelte ich in der Folge auch weiter, wodurch ich mir weltweit Anerkennung und wissenschaftliches Ansehen erwarb. In der Hüftendoprothetik wurde im Landeskrankenhaus Stolzalpe zusammen mit deutschen und Schweizer Ärzten und Technikern ein künstliches Hüftgelenk sowie ein Pfannennavigationssystem entwickelt, ebenso wurde im Rahmen der Orthopädischen Abteilung ein Ausbildungszentrum für die Implantation künstlicher Kniegelenke aufgebaut. Meine fachliche Qualifikation konnte ich durch internationale Stipendien der Charité Berlin und Halle an der Saale im Jahre 1981, der Deutschen, Schweizer und Österreichischen Gesellschaften für Orthopädie mit Studienaufenthalten in England, den USA und Kanada im Jahre 1983 noch erweitern und vertiefen. Weitere Meilensteine meines Berufsweges waren meine Habilitation an der Karl-Franzens-Universität Graz 1984 und besonders die Aufnahme in die Deutsche Gesellschaft der Naturwissenschaften „Leopoldina" im Jahre 2000, der ältesten wissenschaftlichen Gesellschaft der Welt, vergleichbar mit der französischen Akademie der Wissenschaften oder der englischen Royal Academy. 1988 wurde ich zum Chefarzt der Orthopädischen Abteilung und zum Ärztlichen Direktor am Allgemeinen und Orthopädischen Landeskrankenhaus Stolzalpe bestellt. Seit 1990 lehre ich auch als außerordentlicher Professor an der Karl-Franzens-Universität Graz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Im Laufe der Zeit wandelt sich dieser Begriff. Früher bedeutete für mich Erfolg, wenn ich Ehrungen im Zusammenhang mit meinen wissenschaftlichen Erfolgen erfahren durfte. Heute verleiht mir ein inneres Gefühl der Zufriedenheit, wenn Patienten unser Haus nach ihrer Genesung zufrieden wieder verlassen. Oder wenn ich sagen kann, dieser Tag hat sich gelohnt. Sehen Sie sich als erfolgreich? Diese Frage möchte ich relativieren. Erfolg kann auch im kleinen liegen. Wenn ein Bauarbeiter in der Hitze des Tages seine Arbeit verrichtet, ist er genauso erfolgreich, wie wenn wir einen Patienten „zusammenflicken". Die Arbeiten sind nicht gleich, sie sind gleichwertig. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Gunst der Stunde! Ich hatte Glück, in eine gute Zeit hineingeboren worden zu sein. Aber besonders auch meine grenzenlose wissenschaftliche Neugierde, als Triebfeder meiner Forschungsarbeiten. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Primär einmal mit einem uneingeschränkten Optimismus. Es gibt nichts, was es nicht gibt und was man nicht bewegen könnte. Man muß mit einer absolut positiven Einstellung an die Problemstellung herangehen. Ich sage auf jeden Fall, das geht - wenn ich auch noch nicht genau weiß, wie. Dazu gehört auch eine gewisse Kompromißbereitschaft. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Mit Erreichen jeder Karrierestufe freue ich mich, empfinde ich mich als erfolgreich. Früher hatte ich große Ziele vor Augen, und wenn ich diese erreicht hatte, war ich erfolgreich. Heute bewerte ich mich jedoch als erfolgreicher, weil ich das tägliche positive Geschehen als Erfolg ansehe. Man muß sich dazu seine wissenschaftliche Neugierde unbedingt bewahren. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Wir steigen alle auf den Schultern unserer Lehrer hoch, daher verachtet mir die Meister nicht! Die erste Stufe ist immer die Imitation. Schüler werden von ihren Lehrern geprägt, und manche verhalten sich genauso wie ihre Lehrmeister. Diese Phase ist für die persönliche Weiterentwicklung von großer Bedeutung. Ab einem gewissen Stadium muß man jedoch seinen eigenen Weg gehen, also seine Originalität finden. Anders ausgedrückt, besteht ein Experte aus einem Declaimer, also jemandem, der angelerntes Wissen wiedergibt, und einem Prozessoiden, welcher neue Wege, also lösungsorientierte Prozesse sucht. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ja, mein Lehrer und Vorgänger hier im LKH Stolzalpe, Primarius Professor Dr. Hermann Buchner, und meine Frau, weil sie meinen beruflichen Werdegang mit allen Belastungen mitgetragen, mich begleitet und unterstützt hat. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Viele nationale und internationale wissenschaftliche Auszeichnungen, Ehrungen, Forschungsaufträge und Mitgliedschaften, Einladungen zu Vorträgen und Abhaltung von Kursen weltweit. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Frage der zukünftigen Finanzierung unseres Gesundheitssystems stellt ein Problem dar. Wieviel ist uns tatsächlich Gesundheit wert, was darf was kosten, und wer bezahlt? Manche verwechseln die Gesundheitsinstitutionen mit einem Selbstbedienungsladen. Man ist nicht bereit, zur Wahrung der eigenen Gesundheit etwas beizutragen, verlangt aber die uneingeschränkte Versorgungsleistung. Solange die Stange Zigaretten weniger kostet als der Krankenkassenbeitrag, gibt es keinen sichtbaren, ernstzunehmenden Lösungsansatz. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Stärken unseres Institutes liegen in seiner flachen Hierarchie. Bereits 1988 habe ich begonnen, Spezialistengruppen zu bilden, denen Teilgebiete zugeordnet wurden, um absolute Spitzenmedizin zu betreiben, verbunden mit der Einräumung einer gewissen Selbständigkeit. In diesem System hat jeder Arzt große Freiräume für spezielle Entwicklungen und kann Erfolge für sich selbst in Anspruch nehmen und einfahren. Wir haben neben dem Qualitätsmanagement auch ein Risikomanagement eingerichtet, um Wiederholungen von Fehlern zu vermeiden. Wir Ärzte, vom Chefarzt bis zum Turnusarzt, tauschen uns auch in einem Forum aus, in dem jeder seine Meinung äußern kann, um eventuell aufgetretene Spannungen abzubauen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Mein Beruf ist mein Hobby! Man muß sich am Abend etwas vornehmen, woraus man am Folgetag Freude schöpfen kann. Einmal am Tag sich selbst etwas Gutes tun - und nicht darauf warten, bis dieser Umstand eintritt. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?

Berufliche Fortbildung findet jeden Tag bei jedem fachlichen Gespräch statt, darüber hinaus bei Symposien, Tagungen oder Schulungen und selbstverständlich an der Universität. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Seid neugierig! Entwickelt diese wissenschaftliche Neugierde, welche für Forschung und Weiterentwicklung unabdingbare Voraussetzung ist. Ihr Lebensmotto? Neugierig sein! Und weiters: Warum irrte Moses 40 Jahre in der Wüste herum? Weil er zu stolz war, um nach dem Weg zu fragen! Dieser Witz beschreibt mein Lebensmotto: Fragen, fragen, fragen.... Wenn man fragt, weiß man, daß man noch lange nicht alles weiß. Ein drittes Lebensmotto lautet: Sei freundlich zu allen, denen du auf dem Weg nach oben begegnest, denn auf dem Weg nach unten triffst du sie wieder!

✶ Graf Thomas

> „Unser Prinzip ist: Man ißt nicht nur, um satt zu werden, sondern um dem Leben mehr Qualität zu geben."

● Zur Person

Beruf: Fleischermeister. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Fleisch-Wurst Graf GmbH., 2443 Leithaprodersdorf, Hauptstraße 13. Geboren - Datum, Ort: 28. Jänner 1970, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Karin Hentschink. Eltern: Marianne und Franz. Schöpferische Akte: Artikel in Fachzeitschriften. Ehrungen: Auszeichnung im Genuß Guide 2005. Mitgliedschaften: Wirtschaftskammer, ortsansässiger Verein familienfreundlicher Betriebe. Hobbies: Fußball, Hund, Billard, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die Geschichte unseres Familienbetriebes läßt sich bis in das Jahr 1937 zurückverfolgen. Ich wuchs also mit der Fleisch- und Wurstproduktion auf, und es stand für mich außer Frage, daß ich in diesem Beruf tätig sein möchte. Daher absolvierte ich nach fünf Jahren Gymnasium eine Fleischerlehre - allerdings nicht im elterlichen Betrieb, da ich ein wenig über den eigenen Tellerrand hinausblicken und Neues kennenlernen wollte. Auch nach erfolgreichem Abschluß meiner Lehre wollte ich eigentlich noch ein paar Jahre Erfahrung in anderen Firmen sammeln, aber dann ereilte mich der Ruf meiner Eltern, die meine Unterstützung brauchten. Also begann ich nach der Gesellenprüfung im Familienbetrieb zu arbeiten, legte 1994 die Meisterprüfung ab, und im Jahr 1997 übernahm ich gemeinsam mit meinem Bruder Werner das Unternehmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich abends nach Hause komme und sagen kann: „Ja, es war ein guter Tag, heute habe ich etwas geschaffen, und ich freue mich auf morgen!" ist das für mich Erfolg. Die Freude an der Arbeit, aber auch das positive Feedback der Kunden sind ganz wesentliche Erfolgskriterien. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Unser Prinzip ist: „Man ißt nicht nur, um satt zu werden, sondern um dem Leben mehr Qualität zu geben." Daher begannen wir vor einigen Jahren, eine ganz eigene, regionale Produktlinie zu kreieren, bei der Qualität an erster Stelle steht. Dieses Konzept ist voll aufgegangen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ebenso wie mein Bruder Werner, der den Betrieb gemeinsam mit mir führt, wurde auch ich stark vom Elternhaus geprägt. Unser Vater hat mit seinem Einsatz die Grundlage für unseren heutigen Erfolg geschaffen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Problematik der Tiertransporte quer durch ganz Europa ist sicher ein heißes Eisen. Hier wird viel Schindluder betrieben, das Vieh leidet unnötig - und damit auch die Qualität des Fleisches. Auch Praktiken wie das Abschlachten von Kälbern, die auf dem Müll landen, weil das Rinderkontingent zu hoch ist, wären nicht notwendig. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Mitarbeiter müssen sich mit unserer Firmenphilosophie identifizieren und mit uns mitziehen. In der Probezeit merkt man dann, ob jemand Fleiß und Einsatzbereitschaft mitbringt. Bei der Aufnahme eines Lehrlings ist mir wichtig, daß er Spaß am Beruf zeigt und eine Fleischerlehre nicht als Notlösung sieht, weil er nichts anderes findet. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir legen bei unseren Produkten größten Wert auf frische Ware aus der unmittelbaren Region, teilweise wird das Fleisch noch schlachtwarm verarbeitet. Als burgenländischer Fleischerhandwerksbetrieb, der bereits in dritter Generation geführt wird, haben wir von unseren Vorfahren gelernt, daß Fleischprodukte einfach besser werden, wenn man mit Gefühl und Leidenschaft an seine tägliche Arbeit herangeht. Außerdem haben wir zu fast allen Kunden, egal ob Einzel- und Großhändler oder Endverbraucher, eine persönliche Beziehung. Unser Sortiment ist umfangreich und deckt nahezu die gesamte Palette eines Fleisch und Wurst erzeugenden Betriebes ab, wobei unsere hauseigenen Kreationen natürlich einen besonderen Schwerpunkt bilden. Für den Detailverkauf betreiben wir zwei Filialen in Leithaprodersdorf und Gramatneusiedl. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ein gesunder Mitbewerb motiviert zu Höchstleistungen und setzt Impulse für die eigene Weiterentwicklung. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich versuche, diese beiden Bereiche so gut wie möglich zu trennen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Auch in meinem Beruf ist Weiterbildung ein wichtiges Thema. Es bleibt aufgrund des Tagesgeschäftes zwar nicht immer soviel Zeit, wie man sich wünschen würde, aber fallweise besuche ich Seminare und Kurse. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Mache das, was du machst, gut! Wer Spaß an seinem Beruf hat und sich entsprechend weiterbildet, wird auch erfolgreich sein. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Das größte berufliche Ziel ist es, wirtschaftlich weiterhin erfolgreich unterwegs zu sein.

✶ Grafinger Athe Dr.

● Zur Person

Beruf: Ärztin (Internistin und Geriaterin). Funktion: Ärztliche Leiterin. Tätig bei: Haus der Barmherzigkeit, 1220 Wien, Tokiostraße 4. Geboren - Datum, Ort: 25. Juli 1965, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Ing. Ernst. Kinder: Paul (2002). Eltern: Dipl.-Ing. Herwig und DDr. Erika Hardt-Stremayr. Besondere Vorfahren: Carl Anton Franz Ritter von Stremayr (1823-1904), Unterrichtsminister von 1870 bis 1880, 1879/80 auch Justizminister, Anton Bruckner widmete ihm die 5. Symphonie. Mitgliedschaften: Mitglied der Österreichische Gesellschaft für Innere Medizin, Berufsverband Österreichischer Internisten, Berufsverband Deutscher Internisten, Österreichische Gesellschaft für Geriatrie und Gerontologie, European Academy for Medicine of Aging, Arbeitsgemeinschaft Klinische Ernährung, Expertenkommission zur Erstellung eines Evaluierungskonzeptes für die

Akutgeriatrie/Remobilisation im Auftrag des Dezernats für Gesundheitsplanung Hobbies Familie, Lesen, Schifahren, Eislaufen, Radfahren, Schwimmen, Inline Skaten, Nordic Walking, Wandern Sonstige geschäftliche Tätigkeiten Lehrbeauftragte der Medizinischen Universität Wien, Lehrbeauftragte der Donauuniversität Krems, Referentin im Diplomfortbildungskurs Geriatrie der Österreichischen Ärztekammer, Referentin im Heidelberger Basiskurs Palliativmedizin/Palliative Geriatrie der Deutschen Gesellschaft für Geriatrie und Vorträge auf diversen Kongressen und Fortbildungsveranstaltungen im In- und Ausland.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Gymnasium im 19 Bezirk (Billrothstraße) und maturierte mit ausgezeichnetem Erfolg, um in der Folge an der Universitat Wien das Studium der Medizin zu absolvieren Meine Promotion zum Doktor der gesamten Heilkunde erfolgte am 9 November 1989 Meine Ausbildung zur Fachärztin für Innere Medizin absolvierte ich in der Abteilung für Interne Medizin an der Krankenanstalt Göttlicher Heiland bei Primarius Univ.-Prof. Dr. Josef F. Kaliman. 1999 übernahm ich den Aufbau und die Leitung des ersten Departments für Akutgeriatrie in Wien, die ich bis zur Geburt meines Sohnes 2002 innehatte. Während der Karenz bewarb ich mich für die Leitung der 1. Medizinischen Abteilung für Palliativmedizinische Geriatrie im Geriatriezentrum am Wienerwald, die ich 2004 übernahm. Die Abteilung verfügte über 208 Langzeitbetreuungsbetten auf sieben Stationen, davon eine Außenstelle als Pilotprojekt der Gemeinde Wien. 2006 wurde ich zur Leiterin der Geriatrie und stellvertretenden Ärztlichen Leiterin und kurze Zeit darauf zur ärztlichen Leiterin im Haus der Barmherzigkeit bestellt Ich trage hier die Verantwortung über 270 Langzeitbetreuungsbetten auf insgesamt zehn Station Die Arbeit an dieser Krankenanstalt bedeutet mir sehr viel, weil ich im Haus der Barmherzigkeit eigene Ideen einbringen kann, und das macht mir sehr viel Freude Ich weiß, daß meine Flexibilität hier sehr geschätzt wird

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Seine eigenen Vorstellungen umsetzen zu können und so tätig zu sein, daß man Spuren hinterläßt Ich habe ein sehr hohes Qualitätsbewußtsein, daher halte ich es für wichtig, an der Entwicklung eines zeitgemäßen Gesundheitswesens, besonders im Bereich der Geriatrie, mitzuwirken Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich bin mit meinen Aufgaben gewachsen Ich habe jede Herausforderung angenommen und ausgezeichnet erfüllt Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich war immer offen für verschiedene Richtungen, habe Chancen, die sich mir geboten haben, genutzt und habe mich zumeist sehr schnell entschieden Mein Mann steht voll und ganz zu mir und meiner Karriere als Ärztin und unterstützt mich So lassen sich mit guter Organisation auch Familie und Beruf vereinbaren Unser privates Glück ist auch die Ausgangsbasis für den Erfolg insgesamt Die Familie ist für mich der Ruhepol und Ausgleich Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Der ärztliche Direktor des Krankenhauses Göttlicher Heiland war bestimmt jene Person, die vor allem am Anfang meiner Karriere meinen Glauben an meine Fähigkeiten am meisten bestärkte Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Verantwortungsbewußte und dynamische Mitarbeiter sind in unserem Haus das Um und Auf für die optimale Versorgung der Patienten Bei der Bestellung des Personals übernehme ich auch meistens selbst die Verantwortung und prüfe die Kandidaten sehr sorgfältig Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Unsere Mitarbeiter sind loyal und auch engagiert Wir setzen jene Konzepte in der Krankenanstalt um, die wir als wünschenswerte Erneuerungen im Gesundheitswesen ansehen, da braucht es schon echtes Interesse vonseiten der Mitarbeiler und die Bereitschaft zum Umdenken Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Die allermeisten jungen Menschen erhalten irgendwann eine sehr gute Chance Wer zu diesem Zeitpunkt offen ist und sein Glück nicht leichtfertig vorüberziehen läßt, hat die besten Aussichten, erfolgreich zu werden Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich sehe mich zuallererst als Ärztin, die im alltäglichen Kontakt zu ihren Patienten steht. Ich denke, daß es viele gute Gründe gab, gerade mich in diese Spitzenposition zu berufen. Unser Gesundheitswesen braucht Personen, die bereit sind, für die Menschen in der Gesellschaft einzutreten, die keine Lobby haben Ich werde deshalb mein gesellschaftspolitisches Engagement im Bereich des Gesundheitswesens in absehbarer Zukunft noch kräftig ausdehnen. Ihr Lebensmotto? Kaum etwas ist selbstverständlich

✱ Grafl Sabine

● Zur Person

Beruf Kauffrau Funktion Inhaberin und Geschäftsführerin Tätig bei Kaufhaus Sabine Grafl - Bau- und Brennstoffe, 7022 Schattendorf, Hauptstraße 1 Geboren - Datum, Ort 21. März 1956, Schattendorf. Kinder: Sybille (1979) Eltern: Hildegard und Josef Hobbies Nordic Walking, Schwimmen, Reisen

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule arbeitete ich als Näherin in einer Niederlassung der Firma Tnumph Als ich meinen zukünftigen Mann kennenlernte, trat ich als Verkäuferin in sein Kaufhaus ein. Nach dem Tod meines Mannes übernahm ich im Jahre 1995 die Firma, die ich seither führe 1997 folgten ein Umbau und eine Erweiterung

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Ziele zu erreichen und ein wirtschaftlich gedeihendes Unternehmen zu führen - was in Zeiten wachsender Konkurrenz nicht immer einfach ist Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Sinne meiner Definition von Erfolg kann ich mich als erfolgreich bezeichnen Ich vermochte viele meiner bisherigen Ziele zu verwirklichen, auch ist die wirtschaftliche Lage unseres Betriebes derzeit sehr gut Überdies hoffe ich, daß meine Tochter in meine Fußstapfen treten wird und das Geschäft nach meiner Pensionierung weiterführt Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wesentliche Erfolgsfaktoren waren meine Zielstrebigkeit und mein Durchsetzungsvermögen Ich war für unsere Lieferanten nie ein angenehmer Verhandlungspartner, da ich stets bestrebt bin, meine eigenen Vorstellungen durchzusetzen Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Meistens reagiere ich relativ gelassen und versuche etwaige Probleme zur Zufriedenheit aller zu lösen Doch derzeit gibt es keine Probleme, die meiner Aufmerksamkeit bedürfen Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Viele Kontaktpersonen in unserer Branche sind immer noch Männer, zudem wird das Verhandlungsgeschick einer Frau meist unterschätzt. Männer erwarten immer Männer als Verhandlungspartner und sind dann irritiert, sich mit einer Frau auseinandersetzen zu müssen Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Nach dem Umbau und der Erneuerung

des Geschäftes 1997 zeichnete sich bereits ab, daß wir auch in Zukunft den Standort wurden halten können, was mich in meinem Weg bestätigte In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Als ich mich 1995 nach dem Tod meines Mannes entschloß, das Geschäft nicht zu schließen, sondern fortzuführen Rückblickend war das die richtige Entscheidung Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Nein - bisher erreichte ich meine Ziele immer alleine und kämpfte selbst darum, meine Wünsche zu erfüllen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich werde im Ort respektiert Auch der Neid, dem ich hin und wieder begegne, bedeutet für mich eine Form der Anerkennung Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Konkurrenz durch Diskontmärkte wird immer stärker. Der Markt ist derzeit bereits sehr übersättigt, was es für alle Händler immer schwieriger macht, gute Umsätze zu erzielen Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich werde respektiert und teilweise auch bewundert, woraus sich für mich natürlich wieder die Motivation ergibt, meinen Weg weiterzugehen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Meine Mitarbeiter sind für den Erfolg meines Unternehmens von großer Bedeutung Nach welchen Kriterien wäblen Sie Mitarbeiter aus? Für mich standen immer persönliche Kriterien im Vordergrund. Ich verfüge über eine sehr gute Menschenkenntnis, die mich bisher selten im Stich ließ Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wir haben ein sehr gutes Betriebsklima und pflegen ein freundschaftliches Verhältnis zueinander, was dazu beiträgt, daß jeder gerne seiner Arbeit nachgeht Welche sind die Starken Ihres Unternehmens? Unser Geschäft fungiert mittlerweile als Kommunikationszentrum Wir versuchen auch ungewöhnliche Wünsche zu erfüllen, was von unseren Kunden natürlich honoriert wird Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich versuche beides zu trennen, was in einem kleinen Ort wie Schattendorf natürlich nicht immer möglich ist. Alles in allem habe ich jedoch einen guten Weg gefunden, Beruf und Privatleben recht gut zu vereinbaren, zumal wir das Geschäft zweimal im Jahr für eine Woche schließen und ich auch darüber hinaus genügend Freizeit habe. Welchen Rat mochten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man sollte nicht resignieren, selbst wenn es einmal schwierige Phasen im Leben gibt Auf jedes Tief folgt auch wieder ein Hoch, und es kann nicht schaden, beide Seiten zu kennen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte bis zu meiner Pensionierung das Geschäft noch erfolgreich weiterführen, um es anschließend meiner Tochter zu übergeben, die es hoffentlich in meinem Sinne weiter betreiben wird.

✱ Grammer Karl a.o. Univ. Prof. Dr. rer.nat.

● Zur Person

Beruf Verhaltensforscher Funktion: Wissenschaftlicher Leiter. Tatig bei: Ludwig-Boltzmann-Institut., 1090 Wien, Althanstraße 14 Geboren - Datum, Ort 9 Dezember 1950, Mühlacker/ Deutschland Familienstand: Verheiratet mit Irmgard Kinder Benedikt (1985)

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Zoologie und Anthropologie an der Universität München Der Anstoß für meine weitere wissenschaftliche Tätigkeit war meine Diplomarbeit „Helfen und Unterstutzen in Kindergruppen", die ich an der Foschungsstelle für Humanethologie in der Max-Planck-Gesellschaft unter der Leitung von Prof. Eibl-Eibesfeldt verfaßte. Meine Dissertation schrieb ich 1982 über die Entwicklung von Handlungsstrategien in Kindergruppen („Wettbewerb und Kooperation: Das Eingreifen in Konflikte unter Kindergartenkindern") Von 1985 bis 1991 arbeitete ich als wissenschaftlicher Assistent an der Forschungsstelle für Humanethologie in der Max-Planck-Gesellschaft, anschließend habilitierte ich an der Formal- und Naturwissenschaftlichen Fakultät der Universität Wien 1992 erfolgte meine Berufung zum wissenschaftlichen Leiter des Ludwig-Boltzmann-Institutes für Stadtethologie

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? In der Wissenschaft ist Erfolg eine finanzielle Absicherung und dann vorhanden, wenn man eine führende Position erhalt Aber den eigentlichen Erfolg kann man mit Geld nicht messen. Erfolg ist die Anerkennung einer Arbeit durch Kollegen und die Öffentlichkeit. Wenn man einmal pro Woche im Fernsehen auftritt und fünf Interviews gibt, dann leidet die Arbeit darunter Unter der überdurchschnittlichen Arbeitsbelastung leidet auch die Familie Das ist der Preis für Erfolg. Für mich ist Erfolg mit Zufriedenheit nicht gleichgestellt Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ich sehe mich als mittelmäßig, sonst hätte ich meine Entwicklung aufgegeben Wenn man sagt, man ist erfolgreich, dann betrachtet man etwas als abgeschlossen und ruht sich aus. Bei mir ist das nicht der Fall Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Erfolg ist von Zufällen abhängig und verlangt nach Konsequenzen. Man darf sich nie entmutigen lassen und darf in der Forschung nie aufgeben Man muß dort bleiben, wo man glaubt, am richtigen Platz zu sein Ebenfalls ein wesentlicher Faktor ist Fleiß. Mein Arbeitstag dauert seit Jahren zwölf Stunden. Erfolg durch Fleiß ist aber die leichtere Form des Erfolges Wesentlich schwieriger ist Erfolg durch Innovation. Um diesen Erfolg zu erreichen, muß man dauernd neue Ideen generieren, einen unerschöpflichen Vorrat an Kreativität haben und bereit sein, sich permanent gegen herrschende Meinungen durchzusetzen Kennen Sie Mißerfolge? In der wissenschaftlichen Arbeit ist man damit immer konfrontiert. Aus Mißerfolgen lernt man, wie man es das nächste Mal besser machen kann Man darf sich davon nicht deprimieren lassen Woraus schöpfen Sie Kraft? Aus meiner Neugierde und der Freude am Entdecken Ein Wissenschafter kann jeden Tag auf etwas Neues stoßen, das ist sehr aufregend Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte weiter Bücher schreiben, die zu populärwissenschaftlichen Bestsellern werden Von meinem letzten Buch wurden 25 000 Stück verkauft, was für wissenschaftliche Literatur nicht schlecht ist Manchmal träume ich davon, auf einer einsamen Insel zu wohnen, weil die permanenten Kontakte mit einer Vielzahl von Menschen manchmal sehr anstrengend sind

✱ Graser Werner

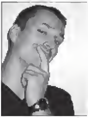
● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer Tätig bei ylem® unique advertising, graser, hager OEG , 1030 Wien, Landstraßer Hauptstraße 75-77/6 Geboren - Datum, Ort 28 August 1965, Eisenstadt Familienstand: Verheiratet mit Bettina Eltern: Barbara und Johann Hobbies Hund, Sport

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Höhere Graphische Bundes-Lehr- und Versuchsanstalt, Fachrichtung Fotografie, und war danach in einem Repro- und Bildbearbeitungsstudio tätig, wo ich mit der Retusche von Bildern betraut war. Da ich von der Fotografie kam, fühlte ich mich dort sehr wohl, zusatzlich absolvierte ich eine Ausbildung im Bereich

Druckvorstufe. In dieser Zeit lernte ich sehr viel über das Printgewerbe. Da mich auch die Arbeit am Computer fasziniert, legte ich die Studienberechtigungsprüfung ab und absolvierte ein Kolleg für Multimediadesign. Danach arbeitete ich in Werbeagenturen auf dem Gebiet der Neuen Medien und konnte mich damit bestens etablieren. In einer dieser Agenturen (direct & more) lernte ich meine Frau Tina kennen, mit der ich gemeinsam 2002 die Werbeagentur ylem® unique advertising gründete. Wir begannen wie so viele im eigenen Wohnzimmer, doch als die Zahl der Computer und der Mitarbeiter kontinuierlich anstieg, übersiedelten wir 2003 in eigene Firmenräumlichkeiten.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mir ein Ziel zu setzen und es auch zu erreichen. Um eine Idee auf die Straße zu bringen und umzusetzen, braucht man Glück ebenso wie Konsequenz, Fleiß und Tüchtigkeit. Sehen Sie sich als erfolgreich? Das kann ich selbst nur schwer beurteilen. Aber es dürfte wohl so sein, da unser Unternehmen wächst und wir unsere Ziele bisher immer erreichen konnten. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Tina, meine Frau hat sicherlich einen großen Anteil am Erfolg. Alleine würde ich mich zu sehr in Details verlieren, Tina ist da der wichtige, korrigierende Faktor. Als Mensch bin ich flexibel und konsequent, letztlich braucht man in entscheidenden Situationen aber auch das nötige Quentchen Glück. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Das kommt in unserer Branche ganz auf den jeweiligen Auftrag und Kunden an. Manchmal ist simples „copy & paste" wirkungsvoller, ein anderes Mal bringt eine zündende, originelle Idee den gewünschten Erfolg. Originalität und Imitation halten sich meines Erachtens ziemlich die Waage. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich hatte das Glück, in allen wichtigen Lebensphasen Freunde und Mitmenschen um mich zu haben, die mich ein Stück weit prägten. Das nötige Rüstzeug für den beruflichen Erfolg bekommt man meiner Meinung nach zum Großteil aus der Familie, dazu gehören beispielsweise selbständiges Denken und Verantwortungsbewußtsein handeln. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Mitarbeiter tragen im höchsten Maße am Erfolg eines Unternehmens bei. Schließlich sind Sie es die Visionen und Ziele umsetzen. Danke, daß ich so ein Team um mich habe! Ohne deren Hilfe hätten wir es nie geschafft! Man darf aber auch den Pool an Freelancern nicht außer acht lassen, aus dieser Ecke kommt immer wieder wertvoller Input. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wir sind konsequent fair zu den Mitarbeitern und sprechen bei guten Leistungen natürlich auch Lob aus. Sehr wichtig für die Motivation ist der Wohlfühlfaktor, und ich denke, wir haben ein sehr angenehmes Betriebsklima. Diese Mischung schafft meiner Meinung nach Selbstvertrauen und das Gefühl, etwas zu bewegen, und das ist der Treibstoff, der den Motor Unternehmen antreibt. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind in der Lage, unseren Kunden ein großes Portfolio anzubieten. Tina kann im Printbereich auf eine Design- und eine Marketingausbildung verweisen, ich bin aufgrund meiner Ausbildung auf die Printproduktion und das große Feld der Neuen Medien spezialisiert. Das ist eine ideale Ergänzung, um den Werbekunden vieles aus einer Hand anbieten zu können. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Leben und leben lassen. Wie in jeder anderen Branche gibt es auch bei uns eine Menge Mitbewerb, und das ist auch gut so. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich arbeite mit meiner Frau gemeinsam, was einige Vorteile bietet. Während sich andere Ehepaare abends erst einmal über die Arbeit austauschen müssen, können wir mit der Freizeit beginnen, da wir den ganzen Tag miteinander in der Agentur verbringen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? In der Selbständigkeit ist es für mich ein muß, sich in seinem Fach laufend weiterzubilden um am Ball zu bleiben. Dafür fühle ich mich meinen Kunden gegenüber verpflichtet. Als Unselbständiger würde ich das in diesem Umfang wahrscheinlich nicht machen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man sollte sich mit seinem Tun hundertprozentig identifizieren, dann wird man auch Erfolg haben. Das sprichwörtliche Glück des Tüchtigen gibt es meiner Meinung nach ganz sicher. Wer in der Werbebranche Fuß fassen will, sollte doch eher ein kreativer Mensch sein und ein hohes Maß an Ausdauer und Flexibilität mitbringen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist es, neue Kunden zu gewinnen, wo wir unsere Kreativität bei spannenden Projekten ausleben dürfen. Frei nach dem Motto: Erfolg ist eine Teamsache!

✱ Gratz Sylvia

● Zur Person

Beruf: Übersetzerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Austria Sprachendienst, 1031 Wien, Sechskrügelgasse 2/17. Geboren - Datum, Ort: 26. Februar 1955, Wien. Kinder: Olivia (1974). Eltern: Eleonore und Anton. Hobbies: Yoga, Innenarchitektur, Psychologie, Natur genießen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Den Grundstein für meine Karriere hat meine Mutter gelegt, die 1972 ein Übersetzungsbüro gegründet und später an mich weitergeben hat. Ich hatte zwar keinen Druck, ihr dann nachzufolgen, aber ich lernte die Herausforderung der Verständigung über Sprach- und Kulturgrenzen hinweg schon als Jugendliche kennen und lieben. Also wählte ich wie meine Mutter das Übersetzer- und Dolmetschstudium. Als die Firmenübernahme dann 1986 erfolgte, ging ich erst einmal für ein Jahr in die USA, um in verschiedenen Übersetzungsbüros nochmals neue Impulse zu sammeln. Nach meiner Rückkehr veränderte ich einiges, es war ja gerade die Zeit, als sich Computer in den Büros durchsetzten - eine echte Revolution in der Arbeit des Übersetzers, da mußte ich mit vorn dabei sein! Die USA blieben für mich - auch privat - wichtig. Ich pendelte einige Jahre zwischen Österreich und Kalifornien. Dort konnte ich nicht nur wichtige Partnerschaften für mein Unternehmen knüpfen, sondern auch den American Spirit hautnah erleben. Die Einstellung, daß mit genug Einsatz alles möglich ist, prägt unser Unternehmen, und ich hoffe, die Kunden erleben uns ebenso. Auch im Qualitätsdenken sind wir eher amerikanisch orientiert. Der Kunde kann selbst definieren, wie hoch das Qualitätsniveau oder wie schnell das Tempo sein soll. Danach richten wir uns - in der Arbeit und im Preis. Ich bin aber nach wie vor Wienerin und daher sind mir auch Tradition und Kontinuität wichtig. Unsere Stärke ist das kleine, eng zusammengewachsene Team, das unsere Kunden und Partner, die Übersetzer in aller Welt, sehr gut kennt. Um das zu erhalten, möchte ich auch gar nicht weiter wachsen, ich bin mit der jetzigen überschaubaren Struktur sehr zufrieden. Wachsen wollen wir eher im Portfolio der Dienstleistungen, die wir

anbieten. Da haben wir uns in den letzten Jahren von der klassischen „reinen" Übersetzung weg zur Sprachdienstleistung ganz allgemein entwickelt. Das kann die Erstellung von Texten sein, aber auch die Beratung in der sprachlichen Gestaltung von Werbematerialien und anderen Unterlagen. Wir sind gegenüber neuen Modellen der Zusammenarbeit mit unseren Kunden sehr aufgeschlossen und ersetzen etwa für einen Konzern die technische Dokumentationsabteilung.

● Zum Erfolg

Was beutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, konstruktiv miteinander und aneinander zu wachsen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, immer dann, wenn ich wieder eine kleine oder größere Hürde genommen habe, freue ich mich, weil diese Erfolge oft auch für das ganze Team sehr wichtig sind. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Basis ist sicher unsere fachliche Kompetenz. Aber als entscheidend erlebe ich, mich in die Position des anderen einzufühlen und zu spüren, was er braucht und was für ihn wichtig ist. So kann ich nicht nur ein Produkt abliefern, sondern eine Dienstleistung, nämlich auch Beratung und die Anpassung unserer Ressourcen an den Kundenwunsch. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Als selbständige Übersetzerin hatte ich in dieser Hinsicht noch nie Schwierigkeiten. Ich werde im Gegenteil immer als kompetent anerkannt. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Mutter, Eleonore Puschkarski, war immer mein Vorbild, besonders auf menschlicher Ebene. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Meine langjährigen Mitarbeiter sind ausgebildete Übersetzer, die sowohl auf der fachlichen als auch auf der technischen Ebene kompetent sind. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die Frage ist eher, wo überhaupt die Grenze ist. Ich habe nie bewußt eine gezogen. Die Arbeit stand immer ein bißchen im Vordergrund, doch Familie und Freunde haben in meinem Leben einen großen Stellenwert und sind eng mit meinem Berufsleben verknüpft. Meine Tochter, zum Beispiel, arbeitet - von Washington aus - für das Unternehmen und ist über Webcam live bei unseren Besprechungen mit dabei. Und danach plaudern wir eben auch noch ein wenig privat weiter. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Natürlich hatte ich immer das Ziel, wirtschaftlich erfolgreich zu sein und meinen Mitarbeitern gute Konditionen zu bieten. Aber wichtig war für mich vor allem, daß wir im Team - intern und mit den Kunden - gemeinsam gute Lösungen erarbeiten und uns gemeinsam weiter entwickeln. Heute würde ich sagen, daß ich dieses Ziel erreicht habe. Nun möchte ich das, was ich in den letzten 20 Jahren aus dem Unternehmen gemacht habe, auch in gute Hände weitergeben. Vielleicht werden es die meiner Tochter sein, vielleicht die eines anderen jungen, interessierten und engagierten Menschen. Das ist noch ganz offen. Ihr Lebensmotto?. Jugendlicher Schwung und seriöse Erfahrung bringen uns als Menschen und als Dienstleister weiter. ODER: Jedes überwundene Problem bedeutet Wachstum - ich möchte mich mit meinen Mitarbeiterinnen, mit meinen Kunden, mit meinen Freunden weiterentwickeln.

✶ Grill Angelika

● Zur Person

Beruf: Hotel- und Gastgewerbeassistentin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Villa Masianco - Otto Moser., 6330 Kufstein, Unterer Stadtplatz 18. Geboren - Datum, Ort: 12. Juni 1975, Kufstein. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Otto. Kinder: Lisa Marie (1993). Eltern: Rosa und Johann. Hobbies: Laufen, Lesen, Reisen

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule begann ich eine Lehre im Gastgewerbe. Ich wurde während der Lehrzeit schwanger, konnte aber meine Ausbildung im Jahre 1993 abschließen, da mein Lehrherr Verständnis für meine Situation zeigte. Als ich meinen Mann kennenlernte, gab ich ihm zuliebe das Gastgewerbe auf, was sich in weiterer Folge allerdings als Fehler erwies. Mein Ziel war, mich beruflich selbständig zu machen, doch da mein Mann nicht wollte, daß ich im Gastgewerbe arbeite, eröffnete ich 1997 ein Modegeschäft, das leider nicht sehr erfolgreich war. Nach der Trennung von meinem Mann kehrte ich ins Gastgewerbe zurück, beglich meine Schulden und begann schließlich als Kellnerin in der Pizzeria Villa Masianco bei Otto Moser zu arbeiten. Im Laufe der Zeit lernte ich das Lokal lieben, und nach etwa einem Jahr wurde mir mehr Verantwortung übertragen. Schließlich wurde ich mit der Funktion der Servicechefin betraut, die ich seither innehabe.

> „Erfolg stellt sich nicht von selbst ein, sondern ist etwas, das man sich hart erarbeiten muß."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg stellt sich nicht von selbst ein, sondern ist etwas, das man sich hart erarbeiten muß. Erfolgsmenschen kennen die Sonnen- und die Schattenseiten des Lebens und können daher den Erfolg auch entsprechend schätzen. Die Umsetzung der eigenen Ziele ist hier ebenso wichtig wie die Tatsache, persönliche Zufriedenheit zu erlangen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da ich viele Ziele für mich verwirklichen konnte und heute dort bin, wo ich immer hinwollte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wahrscheinlich war es mein Optimismus, der mich auch in schweren Zeiten nicht verzweifeln und immer nach vorne blicken ließ. Zusätzlich hatte ich gute Berater, die mir aus verschiedenen Krisen und bei der Bewältigung meiner Probleme halfen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Es gab keinen Zeitpunkt, ab dem ich mich erfolgreich fühlte - es war vielmehr die Zufriedenheit mit meiner Tätigkeit und mir selbst, die wesentlich wichtiger für mich war als das Gefühl, erfolgreich zu sein. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Wohl in jeder Situation, da mich die Summe aller Entscheidungen dorthin brachte, wo ich heute stehe. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Etwas zu kopieren ist nicht sinnvoll, da sich jeder Mensch vom anderen unterscheidet. Meines Erachtens ist es besser, sich selbst treu zu bleiben, als andere zu imitieren. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein damaliger Kollege Markus Auer, der mich - zunächst gegen meinen Willen - in dieses Lokal brachte. Hätte ich seinem Drängen nicht nachgegeben, wäre ich heute vermutlich nicht hier beschäftigt. Außerdem möchte ich an dieser Stelle allen Menschen danken, die in der Vergangenheit auch dann an mich glaubten, wenn ich selbst es nicht mehr tat. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Es gibt immer wieder Herausforderungen, die es zu bewältigen gilt. Ein einzelnes herausragendes Problem sehe ich derzeit allerdings nicht. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich hoffe, man sieht mich als sehr positiv eingestellten Menschen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine wesentliche Rolle, da ohne gute und motivierte Mitarbeiter kein Betrieb erfolgreich sein kann. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich pflege ein sehr kollegiales und freundschaftliches Verhältnis zu meinen Mitarbeitern und denke doch, daß dies einen wichtigen Motivationsfaktor darstellt. Wie werden Sie von Ihren

Mitarbeitern gesehen? Eher als Kollegin denn als Vorgesetzte. Teamarbeit steht bei uns immer im Vordergrund, obwohl es sicherlich auch unpopuläre Entscheidungen zu treffen gibt. Trotzdem versuche ich meine Linie durchzusetzen, da diese meines Erachtens die beste für den Betrieb darstellt. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir verfügen über eine sehr umfangreiche und hochwertige Speisekarte und bemühen uns besonders um unsere Gäste, denen wir eine stimmungsvolle Zeit in unserem Lokal ermöglichen möchten. Zudem ist Kufstein ein überaus schöner Ort, in dem sich ein Besuch auf jeden Fall lohnt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Da ich immer zu hundert Prozent hinter meiner Arbeit stehe, ist die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben meist nicht ganz einfach. Daß mein Partner gleichzeitig mein Vorgesetzter ist, sorgt ab und zu für zusätzlichen Konfliktstoff, allerdings arbeiten wir beständig an einer Verbesserung der Situation. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte innerlich ruhiger und im gesamten etwas gelassener werden, da ich derzeit Probleme oft mit nach Hause nehme, was für eine Beziehung nicht förderlich ist. Ansonsten könnte unser Betrieb weiterhin so laufen wie bisher, allerdings wäre etwas mehr Freizeit für meinen Partner und mich auch sehr schön. Ihr Lebensmotto? „Egal was kommt, mache das Beste daraus", und: „Kein Nachteil ohne Vorteil."

✱ Grim Michael Ing.

● Zur Person

Funktion: Leitung Technische Dienste & Facility Management. Tätig bei: Technisches Museum Wien., 1140 Wien, Mariahilfer Straße 212. Geboren - Datum, Ort: 13. Mai 1959, Wien. Hobbies: Kultur, Architektur, Musik, Malerei, Fotografie, Radfahren, Langlaufen, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die HTL für Maschinenbau, Fachrichtung Gießereitechnik, und legte dort 1982 die Matura ab. Danach begann ich mit dem Studium der Technischen Chemie an der TU Wien, das ich aber kurz darauf wieder aufgab, um in das Berufsleben einzusteigen. Die erste Station nach Ableistung des Präsenzdienstes war die Firma UTB Schweißmaterial, wo ich allerdings nur wenige Monate blieb und in der Lagerverwaltung und am Aufbau eines Lagersystems mitarbeitete. Im Mai 1985 trat ich dann in die Hoerbiger Ventilwerke ein, wo meine Karriere eigentlich begann und sich über viele Jahre entwickelte. Von 1987 bis 1999 leitete ich das Konstruktionsbüro mit 26 Mitarbeitern und stellte während dieser Zeit das händische Zeichnen auf ein CAD-System, sowie das Zeichnungsarchiv auf ein elektronisches Archiv um. Außerdem leitete ich diverse Auslandsprojekte im Rahmen der Konstruktionsverlagerung nach Österreich. Speziell der CAD-Bereich, also das Zeichnen und Konstruieren mittels Computerprogrammen, machte mir viel Spaß. Die Grundlagen brachte ich mir autodidaktisch bei, zusätzlich absolvierte ich dann eine CAD-CAM Weiterbildung. Dank meiner Initiative auf dem EDV-Sektor entwickelte das Unternehmen einen ganz entscheidenden Technologievorsprung, durch den wir doppelte Leistung bei gleicher Mannschaft erbringen konnten. Im Jahr 2000 wurde ich zum Leiter Facility Management bestellt und verantwortete in dieser Funktion unter anderem Investitionsplanung und -freigaben, sowie Budgetierung und Controlling. Zusätzlich übernahm ich ab 2001 die Leitung zahlreicher unterschiedlicher Projekte - dazu gehörten die Errichtung eines Schulungszentrums und eines Firmenmuseums, die Installation einer Brandmeldeanlage, die Generallayoutplanung von Office und Produktion in Wien, der Generalumbau des Regional Support Centers, die Errichtung einer zusätzlichen Produktionshalle und vieles mehr. Das war eine sehr spannende Zeit, in der ich weitgehend selbständig arbeiten konnte, was mir sehr wichtig ist. Als ich 2004 zum Technischen Museum Wien wechselte, übernahm ich die Leitung der Technischen Dienste und des Facility Managements.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich Ziele, die ich mir stecke, auch positiv umsetze und erreiche, empfinde ich das als Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich habe alle Projekte während meiner Berufslaufbahn innerhalb des vorgesehenen Zeitrahmens erfolgreich durchgezogen. Ich bin beruflich und privat ein zufriedener Mensch. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Grundlage des Erfolges sind eine fundierte Ausbildung und die Bereitschaft, immer mehr zu leisten, als verlangt wird. Ich gebe mich mit den Gegebenheiten meist nicht zufrieden, sondern versuche, Verbesserungen und Veränderungen umzusetzen, um effizienteres Arbeiten zu ermöglichen. Weitere wichtige Aspekte sind ständige Weiterbildung, um nicht auf einem bestimmten Level stehenzubleiben, sowie soziale Kompetenz. Nicht zuletzt braucht man ein Quentchen Glück, um vom Unternehmen die Chance zu bekommen, seine Ziele weiter verfolgen zu können. Auch ein gutes Netzwerk trägt zum Erfolg bei. Außerdem bin ich auf technischem Gebiet sehr kreativ. Auf den Nachbau des zweiten Marcus-Wagens, den wir anläßlich des 175. Geburtstages von Siegfried Marcus im Jahr 2006 realisierten, bin ich beispielsweise sehr stolz. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Neben der fachlichen Qualifikation muß ein Mitarbeiter vor allem soziale Kompetenz und die Bereitschaft zu Weiterbildung mitbringen. Ich möchte verlaßliche und starke Persönlichkeiten um mich haben, die zu Spitzenzeiten - beispielsweise bei der Vorbereitung von Sonderausstellungen - auch überdurchschnittliche Einsatzbereitschaft zeigen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Für mich ist „lebenslanges Lernen" kein leeres Schlagwort, ich sehe Fortbildung als wesentliches Element für beruflichen Erfolg. Ich absolvierte im Laufe meiner bisherigen Laufbahn eine Vielzahl an Seminaren und Kursen auf den unterschiedlichsten Gebieten - von EDV über Sicherheit bis zu Umweltmanagement. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Die Zeiten, wo man nur mit der Grundschule noch Karriere machen konnte, sind vorbei. Heutzutage ist eine weiterführende Ausbildung, egal ob Lehre oder Studium, in den meisten Branchen unerläßlich. Es gibt nur mehr sehr wenige Geschäftszweige wie zum Beispiel die Gastronomie, wo man eventuell auch als Quereinsteiger eine Chance hat. Im Job sollte man nicht den Aspekt des Geldverdienens in den Vordergrund stellen, sondern sich Ziele setzen und mit großem Einsatz an deren Umsetzung arbeiten. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte im Technischen Museum Wien auf meinem Fachgebiet noch einiges bewegen, bin aber auch für neue Herausforderungen durchaus offen.

✱ Grinzinger Sonja Mag.

● Zur Person

Beruf: Betriebswirtin. Funktion: Country Manager. Tätig bei: Management Events GmbH., 1060 Wien, Mariahilferstraße 123/3. Geboren - Datum, Ort: 7. Oktober 1968, St. Pölten. Ehrungen: Firmeninterne Auszeichnungen. Mitgliedschaften: WU Alumni-Club. Hobbies: Laufen, Badminton, Freunde treffen, Schifahren, Skaten, Lesen (Wirtschaft, Politik, Belletristik, Reiseliteratur), Design und Architektur, Reisen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte das neusprachliche Stiftsgymnasium Melk mit sehr gutem Erfolg und studierte im Anschluß daran Handelswissenschaften und Betriebswirtschaftslehre mit der Spezialisierung auf Tourismus und Freizeitwirtschaft sowie Außenhandel an der Wirtschaftsuniversität Wien. Nach Abschluß des Studiums arbeitete ich vier Monate lang in der Cash-Managementabteilung bei Blaguss-Reisen. Ich wollte mich aber mit der Zeit nicht nur mit Zahlenströmen auseinandersetzen, und somit entschied ich mich für einen Wechsel als Conference Manager in das Institute for International Research (IIR) Österreich. Ab 1999 war ich für das IIR als Geschäftsbereichsleiterin für IIR-Trainings verantwortlich. Ich wurde auch damit beauftragt, einen neuen Geschäftsbereich aufzubauen, was mir gelang. Als in Tschechien und in Ungarn weitere Trainingsabteilungen gegründet wurden, trug ich für diese Abteilungen bis zu ihrer lokalen Übernahme die Hauptverantwortung. 2003 nahm ich das Angebot an, als Divisional Manager Trainings für IIR AB Svenge (Stockholm) und IIR Finnland (Helsinki) neu zu strukturieren und lebte dafür ein halbes Jahr in Stockholm. Schließlich erreichte mich 2005 das Angebot, ein neues Event-Management-Unternehmen für das finnische Unternehmen Management Events Ltd. Helsinki in Österreich aufzubauen. Seit Oktober bekleide ich die Position des Country Managers für Österreich für die Management Events GmbH. Ich trage die Gesamtverantwortung für den österreichischen Markt. Unser Unternehmen organisiert zweitägige Events für die heimische Top-Führungsebene mit ausgewählten, branchenspezifischen Schwerpunktthemen. Unsere Events, die sich an hochkarätige Führungskräfte, vorwiegend CEOs, richten, sind für Teilnehmer kostenlos, zumal Partnerfirmen dafür das Sponsoring übernehmen.

> „Eine gute Ausbildung gibt einem das nötige Handwerkszeug, um seine Aufgaben zu meistern."

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich meine Ziele erreiche, bin ich erfolgreich, wobei Anerkennung ein Bestandteil des Erfolges ist. Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Sinne meiner Definition betrachte ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mich zeichnen Durchhaltevermögen und eine gewisse Hartnäckigkeit aus. Ich habe Hochs und Tiefs gut gemeistert, und meine Kreativität hat mich nie verlassen. Ich ließ meine Ziele nie los. Außerdem verstand ich es immer, mit den unterschiedlichsten Menschen zu kommunizieren. Jeder hat seine Stärken und Schwächen. Ich habe immer das Beste aus allen mich umgebenden Mitarbeitern herausgeholt und es verstanden, tragfähige Teams zu bilden. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Historische Fakten stellen für mich eine wichtige Entscheidungsgrundlage dar. Habe ich ausreichend Information, wage ich Pros und Contras ab und entscheide mich. Immer wieder tausche ich mich vor Entscheidungen mit Vorgesetzten oder Teammitgliedern aus. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Die Event-Branche ist eher ein von Frauen dominierter Bereich. Ich habe aber auch miterlebt, daß Frauen in Führungspositionen wegen ihrer Schwangerschaft durch Männer ausgetauscht wurden. Das waren natürlich bittere Akte. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich hatte leider kein Vorbild, bestimmt kann man aber von dem einen oder anderen im Unternehmen Positives lernen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich erwarte mir hauptsächlich Engagement für berufliche Ziele, Loyalität, Offenheit sowie Teamfähigkeit. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Events werden höchsten Qualitätsansprüchen gerecht. Ausgewählte Rahmenprogramme werten unsere Events auf, die Teilnehmern eine lockere und entspannende Atmosphäre bieten. Wir überzeugen letztendlich mit Service und Qualität. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich lerne allmählich, die beiden Bereiche zu trennen. Immer gelingt es mir nicht, aber immer öfter. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Engagement und Offenheit zeigen. Das kann man nur, wenn man sich für eine Position entscheidet, die einem liegt. Eine gute Ausbildung gibt einem das nötige Handwerkszeug, um seine Aufgaben zu meistern. Laufende Weiterbildung, auch Persönlichkeitsentwicklung, ist trotz solider Ausbildung aber unbedingt notwendig. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte mittelfristig tatkräftig mit dazu beitragen, daß sich unser Unternehmen auf dem österreichischen Markt entsprechend positioniert. Bietet mir meine Position ausreichend Gestaltungsspielraum und Entscheidungskompetenz, freue ich mich weiterhin an allen auf mich zukommenden Aktivitäten.

✶ Gruber Andreas

Zur Person

Beruf: Maschinenschlosser. Funktion: Spartenleiter Technik/Vertrieb. Tätig bei: Unser Lagerhaus Warenhandels GmbH., 9020 Klagenfurt, Südring 240. Geboren - Datum, Ort: 23. Februar 1965, Wörgl. Familienstand: Verheiratet mit Petra. Kinder: Christian (1989), Andreas (1992) und Daniela (1994). Eltern: Josef und Katharina. Mitgliedschaften: Schützenkompanie Wildschönau. Hobbies: Familie, Laufen, Schifahren, Oldtimer-Traktoren.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Jahre 1988 legte ich die Meisterprüfung für Maschinenschlosser und 1989 jene für Landmaschinenmechaniker ab. 1990 erfolgte meine Ernennung zum Meister in meinem ehemaligen Lehrbetrieb, der Werkstätte des Raiffeisenwarenverbandes in Wörgl. Zwischenzeitlich hatte ich ein Jahr bei einer Fahrzeugbaufirma verbracht, welche mir angeboten hatte, nach der Meisterprüfung als Produktionsleiter zu beginnen. 1991 wurde ich zum überregionalen Leiter der gesamten Werkstätten des Raiffeisenwarenverbandes in Tirol befördert, 1992 legte ich die Industriemeisterprüfung ab. Im September 1995 trat ich die Stelle des Verkaufsleiters für den Raum Tirol an. 2001 ging der Raiffeisenwarenverband im heutigen Unternehmen, der Unser Lagerhaus WHG mit Sitz in Klagenfurt, auf. 2002 erhielt ich die Prokura verliehen und übernahm dann die Leitung der Sparten Technik und Vertrieb.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die mir gesetzten Ziele zu erreichen ist wesentlich für mich. Die Anerkennung meiner Umwelt ist ebenfalls von großer Bedeutung. Wenn ich diese Vorhaben verwirklichen kann, spreche ich von Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin mit den bisher erreichten Zielen zufrieden, weshalb ich mich als erfolgreich betrachte. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Die Bereitschaft zu agieren, anstatt nur zu reagieren, ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Zudem bin ich bereit,

Verantwortung zu übernehmen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein erster Vorgesetzter Herr Adam Herzog, der Geschäftsführer des Raiffeisenwarenverbandes Tirol bis zum Jahre 1994, sein Nachfolger Herr Direktor Schuster und mein jetziger Vorgesetzter, Herr Direktor Stefan Mayerhofer, haben meinen Werdegang wesentlich beeinflußt. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Mir wird immer wieder Anerkennung für erbrachte Leistungen zuteil - was, wie für die meisten anderen Menschen auch, sehr wichtig für mich ist. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Als problematisch erachte ich die Vermarktung der Gebrauchmaschinen sowie die abnehmende Anzahl der Kunden. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich glaube, man sieht mich als Menschen, mit dem man gut kommunizieren kann. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Neben der fachlichen Qualifikation ist der erste Eindruck entscheidend. Ein wesentliches Kriterium ist auch das familiäre Umfeld, ebenso die landwirtschaftliche Prägung. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Es finden regelmäßig Beratungs- und Fördergespräche statt, in denen allfällige Punkte von beiden Seiten angesprochen werden. Auf diese Weise erhalten die Mitarbeiter das Gefühl, ernst genommen zu werden. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich bin kommunikativ und bemüht, einen guten Konsens mit meinen Mitarbeitern zu finden. Ich glaube, daß dies geschätzt wird. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Fähigkeit, schnelle Entscheidungen zu treffen, ist eine Stärke. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? In der Anfangszeit meiner jetzigen Tätigkeit stand sicherlich der Beruf im Vordergrund. Mittlerweile nutze ich meine Zeit mit der Familie intensiv und versuche, die Firma dann außen vor zu lassen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Sich Ziele zu stecken und an deren Verwirklichung zu arbeiten ist ein Ratschlag, den ich mit gutem Gewissen geben kann. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Beruflich ist es mein Ziel, gute Mitarbeiter zu akquirieren und diese vor allem langfristig an das Unternehmen zu binden. Mein Privatleben auch in Zukunft in Balance zu halten ist mir ebenfalls sehr wichtig. Ihr Lebensmotto? Positiv und offen Neuem gegenüber sein.

✶ Gruber Hannes

● Zur Person

Funktion: Verkaufsleiter Österreich. Tätig bei: Wallner & Neubert GmbH., 1052 Wien, Schönbrunner Straße 13. Geboren - Datum, Ort: 12. September 1956, Schwarzach/St. Veit. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Kinder: Cornelia (1983), Tamara (1987) und Kerstin (1990). Eltern: Olga und Jakob. Hobbies: Trabrennfahren, Pferde, Golf, Malen, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HAK-Matura war ich zunächst zwei Jahre im Bundeskanzleramt in der Gruppe Entwicklungshilfe tätig. Das war zwar sehr interessant, nur war ich von meiner Persönlichkeit her dort fehl am Platze. Nach dem Präsenzdienst arbeitete ich jeweils zwei Jahre bei der ÖSPAG als Gruppenleiter Verkaufsinnendienst und danach als selbständiger Handelsvertreter für Büromittel. Meine nächste berufliche Station war Konsum Österreich, wo ich nicht nur im Einkauf, sondern auch im Bereich der Personalausbildung tätig war. Während dieser Zeit studierte ich als außerordentlicher Hörer außerdem zwei Semester Psychologie und lernte sehr viel über den richtigen Umgang mit Menschen. Nach fünf Jahren bei Konsum bewarb ich mich auf eine Anzeige von Marley Österreich - ein Unternehmen, das im Bereich der Erstausstattungen für Do-it-yourself-Baumärkte groß wurde. Obwohl ich aus einer gänzlich anderen Branche kam, gelang mir der Quereinstieg, und ich war insgesamt 14 Jahre für Marley tätig. In dieser Hochblüte der Baumärkte begann ich als Außendienstmitarbeiter, stieg dann zum Gebietsverkaufsleiter auf und war schließlich auch Verkaufsleiter für Tiefbau und Großkunden. Danach wechselte ich zur Österreichischen Armaturengesellschaft ÖAG, dem größten Sanitärgroßhändler Österreichs. Ich war dort im Geschäftsbereich Kontinentale, der im Tiefbau angesiedelt ist, als Key Account Manager tätig. Im Jahr 2004 wechselte ich zum direkten Mitbewerber Wallner & Neubert. Das widersprach zwar meinen Prinzipien, aber da man mir bei der ÖAG den Karriereweg verbaute, warf ich meine diesbezüglichen Skrupel über Bord. Im nachhinein betrachtet bin ich über diese Entscheidung sehr froh, ich habe diesen Schritt nie bereut. Bei Wallner & Neubert begann ich als Key Account Manager, und im Jahr 2005 wurde mir die Verkaufsleitung für Österreich übertragen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als Verkaufsleiter wird man natürlich an Zahlen und Umsätzen gemessen, das ist aber für mich in puncto Erfolg nicht ausschlaggebend. Ich bin ein absoluter Teamplayer, und daher ist mir das Feedback der Mitarbeiter besonders wichtig. Erfolg ist für mich immer das Ergebnis guter Teamarbeit. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich kann Menschen sehr gut einschätzen und mich gut auf sie einstellen. Diese soziale Intelligenz, von meiner Frau gerne auch als „G'spür" bezeichnet, ist sicher ein zentraler Erfolgsfaktor. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Für mich ist Originalität im Sinne von Authentizität der einzig richtige Weg zum Erfolg. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Obwohl wir im Streit auseinandergingen, konnte ich vom ehemaligen Marley-Geschäftsführer Herrn Steindl doch einiges lernen. Menschlich geprägt wurde ich vom Vater meiner ersten Lebensgefährtin, der ein kleines Chemieunternehmen führte. Er hatte eine starke Persönlichkeit, war zwar manchmal dominant, aber niemals unfair. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Vergabemodalitäten bei Ausschreibungen sind in Österreich ein wenig skurril - derjenige, der zahlt oder unsere Lösungen benutzt, darf nicht bestimmen, was er haben möchte. Man kann zwar bei der Planung bis zu einem gewissen Grad seine Vorstellungen kundtun, letztlich hat der Kunde aber aufgrund der Ausschreibungsrichtlinien keinen Einfluß auf das verwendete Material. Eine Lösung sehe ich dann, Material und Arbeitsleistung getrennt zu vergeben. Das wurde früher schon so praktiziert, wurde dann aber von den Planern gekippt. Eine andere Alternative wäre, das Vergaberecht zugunsten des Auftraggebers zu ändern - wer zahlt, schafft an. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Schon das Bewerbungsschreiben ist eine erste Visitenkarte, aus der man herauslesen kann, wie gut und originell sich ein Bewerber verkauft. Wenn sich jemand selbst gut präsentieren und verkaufen kann, ist der Weg zum guten Verkäufer unserer Produkte nicht mehr weit. Ein gewisses technisches Grundverständnis ist sicher vorteilhaft, aber nicht entscheidend, weil der Technik-Background dann von uns vermittelt wird. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Unsere Verkäufer arbeiten nicht nach einem Provisionssystem, sondern erhalten ein fixes Gehalt. Der Hintergrund: Wir legen höchsten Wert auf eine gute Beratungsleistung, die zugunsten eines schnellen Abschlusses leiden würde. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Kernkompetenz unseres Hauses liegt in einer sehr hoch qualifizierten technischen Beratung unserer Kunden. Das Unternehmen sieht sich den ständig steigenden Anforderungen und Erfordernissen der Umwelttechnik - und hier insbesondere der Entwässerung und Abwasserbehandlung - verpflichtet. Die Namen Purator sowie Wallner & Neubert stehen in der Branche für Qualität, Langlebigkeit, Leistungsfähigkeit und Bestand. Die Bandbreite reicht von Rohren und Anlagen

zur Wasserversorgung und Abdeckungen für die Kanalisation über alle Produkte der Straßen-, Autobahnen-, Brücken-, Grundstücks- und Gebäudeentwässerung bis hin zu Kläranlagen für häusliche und betriebliche Abwässer. Die Planung und Bemessung der Anlagen sowie ein Wartungsdienst runden das Produktprogramm ab. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Hinter jedem erfolgreichen Mann steht eine erfolgreiche Frau - dieser Spruch stimmt in meinem Fall hundertprozentig. Ich bin ein absoluter Familienmensch, und meine Frau Eva ist die Seele der Familie. Daher achte ich sehr darauf, daß das Privatleben nicht unter dem Beruf leidet. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Seit ich die Verkaufsleitung Österreich übernommen habe, bleibt leider kaum Zeit für Fortbildung. Das möchte ich aber bald wieder ändern und mich speziell im EDV-Bereich weiterbilden. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Chancen nutzen und bei Problemen oder Rückschlägen nicht gleich aufgeben! Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte in diesem Unternehmen alt werden, weil ich mich hier ausgesprochen wohl fühle. Um das zu erreichen, müssen wir aber gemeinsam noch vieles bewegen - beispielsweise steht demnächst eine Überarbeitung des Sortiments auf dem Plan, auch der Marktauftritt nach außen muß modernisiert und entstaubt werden. Last but not least sollte die Produktentwicklung noch stärker Richtung Eigenmarke und Eigenproduktion gehen. Ihr Lebensmotto? Lebe jeden Tag, als wäre es dein letzter.

✶ Gruber Markus

● Zur Person

Funktion: Leiter. Tätig bei: Bezirkspensionistenheim Weiz, 8160 Weiz, Fuchsgrabengasse 16. Geboren - Datum, Ort: 9. Jänner 1973, Weiz. Familienstand: Verheiratet mit Silvia. Kinder: Maximilian (2005). Eltern: Josef und Maria. Mitgliedschaften: Freiwillige Feuerwehr Floing. Hobbies: Wandern, Sport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Bürgermeister der Gemeinde Floing

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Handelsakademie in Weiz mit Maturaabschluß 1992 arbeitete ich einige Monate in der Gastronomie im Schloß Herberstein, was mir sehr hilfreich im Festigen meiner sozialen Kompetenz war. Anschließend begann ich bei der Firma ADA in Anger, wo ich verschiedene EDV-Tätigkeiten ausübte und durch die Schwangerschaft meiner damaligen Vorgesetzten die Möglichkeit bekam, die Leitung des Büros zu übernehmen. Nach der Unterstützung der Expansion in den deutschen Markt und der Mitarbeit als Reklamationssachbearbeiter besetzte ich schließlich 1998 die Stelle des Assistenten des Verkaufsleiters. Auf Drängen meiner Frau bewarb ich mich als Heimleiter des Bezirkspensionistenheimes Weiz, die ich nunmehr seit 1998 inne habe, und zeichne in dieser Position für alle wirtschaftlichen Belange des Hauses verantwortlich. Im Jahr 2000 begann parallel dazu meine politische Karriere in der Gemeinde Floing, in der ich nunmehr seit 2004 auch Bürgermeister bin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich einerseits meine persönliche Zufriedenheit, andererseits aber auch die Zufriedenheit, die ich anderen durch meine Tätigkeiten vermitteln kann. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da ich bis heute viele meiner Ziele verwirklichen konnte und persönliche Zufriedenheit empfinde. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Sicherlich meine Offenheit, die für jeden wichtig wäre, da sie entsprechende Flexibilität und Visionen voraussetzt, und ein Garant dafür sind, nicht irgendwann in starren Strukturen gefangen zu sein. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Für mich war es immer wichtig aus eigenen Fehlern zu lernen, woraus wieder eine höhere Problemlösungskompetenz resultiert. Wenn Probleme an mich herangetragen werden, versuche ich diese zur Zufriedenheit aller zu lösen, was für mich eine Berufung darstellt. Da es beispielsweise für unser Projekt „Essen auf Rädern" noch andere Anbieter gibt, gilt es hier gemeinschaftlich einen Weg zu finden, natürlich unter Berücksichtigung wirtschaftlicher Aspekte. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Seit der Zeit, als einige meiner Projekte im Heim verwirklicht wurden, da ich hierfür erstmals alleinverantwortlich in einer Position arbeitete und damit zur Meßlatte für Erfolg oder Mißerfolg wurde. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Als ich mich entschloß, 1999 die Ausbildung zum Heimleiter berufsbegleitend zu beginnen, traf ich eine wichtige Entscheidung, da ich im Bereich der Persönlichkeitsbildung enorme Fortschritte machte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Anerkennung erfahre ich leider sehr wenig, auch aus dem Grund, daß das Umsetzen verschiedener Projekte von vielen als selbstverständlich angenommen wird. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Sie spielen eine sehr wesentliche Rolle, da fachlich qualifizierte und motivierte Mitarbeiter entscheidend für den Erfolg eines Betriebes sind. Eine starre Struktur in der Mitarbeiterführung ist hier meist nicht zielführend, vielmehr ist ein kollegialer und offener Führungsstil meist befriedigender für beide Seiten. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Kreativität und Neugierde sind die wichtigsten Faktoren. Ein Bewerber sollte offen für Neues sein und Veränderungen nicht scheuen. Ebenso ist eine gewisse Kritikfähigkeit wünschenswert, da auch negative Kritik immer einen positiven Aspekt beinhaltet. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Durch tägliche Gespräche und positives Feedback, das von meinen Mitarbeitern sehr geschätzt wird. Teilverantwortung zu übertragen und die Möglichkeit zu bieten, selbständig zu arbeiten sind ebenso Faktoren, die motivierend wirken können. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das gelingt mir derzeit nicht besonders gut, da ich beruflich sehr gefordert bin. Allerdings finde ich immer wieder Zeit, die ich mit meiner Familie verbringe, was für mich einen entscheidenden Faktor in puncto Lebensqualität darstellt. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Nicht nur bezogen auf Veranstaltungen, sondern auch auf private Aktivitäten werden es etwa zehn Stunden die Woche sein, da ich in beiden Berufen immer auf dem neuesten Stand bleiben muß und für jedes Projekt spezielle fachliche Aspekte zu recherchieren sind. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich würde gerne mehr Zeit für private Aktivitäten mit meiner Familie erübrigen können, was derzeit durch die Belastung mit zwei Berufen meist nur sehr schwer umzusetzen ist.

✶ Gruber Siegfried

● Zur Person

Beruf: Werbeberater. Funktion: Inhaber. Tätig bei: freepublic_communications Siegfried Gruber, 8010 Graz, Grabenstraße 21. Geboren - Datum, Ort: 27. Juli 1953, Spielberg. Familienstand: Verheiratet mit Julia. Kinder: Leandro (2006). Schöpferische Akte: Veröffentlichungen in Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: ACS - Advertising Club Styria. Hobbies: Mein Sohn, Berlin, Reisen, Schifahren, Musik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seit Juni 2005 Niederlassung in 12047 Berlin, Schinkestraße 9.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich malte und zeichnete bereits als Kind sehr gerne und wußte schon früh, daß ich später beruflich in diesem Bereich zu tun haben möchte. Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich daher in Leoben eine Lehre zum Litographen, die ich 1977 abschloß. Nach einem halben Jahr Praxis in einer Druckerei übersiedelte ich nach Graz, wo ich bei einer Tageszeitung als freier Mitarbeiter im Bereich Layout begann. Im Jahr 1980 wagte ich mit der Gründung meines Gewerbeunternehmens als Grafiker den Sprung in die berufliche Selbständigkeit. Ich erkannte sehr früh, daß meine Stärken eher im kreativen als im kaufmännischen Part angesiedelt sind. 1994 erwarb ich die entsprechenden Gewerbeberechtigungen und rief jene Werbeagentur ins Leben, die ich heute noch führe. Der ursprüngliche Firmenname „top ten" wurde mittlerweile in „freepublic_communications" geändert, außerdem betreibe ich seit Juni 2005 auch eine Niederlassung in Berlin. Ich betätigte mich im Laufe der Jahre als Layouter für mehrere Tageszeitungen und gestaltete Tonträger für diverse Musiklabels. Sehr spannend war die mehrjährige Zusammenarbeit mit Bernie Ecclestones Formel 1-Büro in Österreich, ebenso die Einladung zur Gestaltung der Informationsdrucksorten für das Austro-Mir-Projekt. Ich war weiters für namhafte Firmen wie Koflach oder Atomic tätig, gewann einen Designpreis in Japan und organisierte die Verleihung des steirischen Werbepreises „Green Panther". Der Schritt nach Berlin war das Ergebnis eines jahrelangen Projektes, nämlich dem weltweiten Siegeszug zweier im Bereich Haarverlängerungen tätigen Unternehmen, der unter meinem kreativen Einfluß stattgefunden hat. In diesem Zusammenhang organisierte ich Fotoshootings mit internationalen Topmodels, Topfotografen und auch Popstars wie beispielsweise den No Angels.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet zunächst die Bewältigung einer gestellten Aufgabe, die im wirtschaftlichen Sinn auch finanziell meßbar ist. Dieser Aspekt des Erfolges ist für mich jedoch sekundär - ich möchte in erster Linie mit einer Tätigkeit, die mir Freude macht, mein Leben finanzieren, und wenn dies möglich ist, so bedeutet das für mich Erfolg. Dem Zitat „Erfolg ersetzt alle Argumente" von Sigmund Graff kann ich ebenfalls einiges abgewinnen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja. Alleine die Tatsache, daß ich seit beinahe 20 Jahren selbständig tätig bin, ist als Erfolg zu werten. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich bin jemand, der sich mit vordergründigen Lösungen nicht so leicht zufriedengibt. Als ausschlaggebenden Erfolgsfaktor erachte ich jedoch die Liebe zu meinem Beruf. Mein spezifischer Erfolg setzt Individualität, Kreativität und umfassende, konsequente Lösungen voraus. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Ich traf erfolgreiche Entscheidungen bei der Auswahl meiner Aufträge. Es hängt sehr viel davon ab, welche Projekte man in Angriff nimmt oder nicht. Durch meine Tätigkeit für Koflach konnte ich beispielsweise sehr viele - in weiterer Folge wichtige - Kontakte knüpfen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Man erhält Anerkennung nicht selten im Übermaß genau dort, wo man sie absolut nicht erwartet. Preise beispielsweise sind mir überhaupt nicht wichtig. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Anfänglich lief ich natürlich Gefahr, im Zuge der eigenen Unsicherheit bei den ersten Projekten Imitation einfließen zu lassen. Mit der Zeit erarbeitet man sich jedoch eine eigene Routine und weiß um seine eigenen Stärken Bescheid. Ich begebe mich auf der Lösungssuche nach innen, nicht nach außen. Die Werbebranche verlangt grundsätzlich immer wieder nach Neuem. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Grundlage ist natürlich eine einschlägige Ausbildung. Kreativität ist in unserer Branche eine Grundvoraussetzung, und einen weiteren wichtigen Punkt stellt die Bereitschaft des einzelnen dar, sich einzubringen und Engagement an den Tag zu legen. Vor allem in der Endphase vor Präsentationen kann es vorkommen, daß Zeitdruck herrscht, und dann ist es notwendig, daß der Mitarbeiter die Sache mitträgt und auch etwaige Überstunden in Kauf nimmt. Gegenseitige Sympathie spielt im Zusammenhang mit der Auswahl der Mitarbeiter ebenfalls eine wichtige Rolle. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Erfolg bedeutet, zu handeln, etwas zu tun - oder frei nach Dagobert Duck: „Man muß auf irgendeinem bestimmten Gebiet wesentlich besser und soll möglichst nirgendwo schlechter sein als der Durchschnitt." Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist es, mich weiterhin spannenden Herausforderungen zu widmen, Nachhaltigkeit im Tun und Erfolg auch für die kommenden Jahre zu erreichen. Auch möchte ich früher oder später mehr Zeit in Berlin verbringen, sowohl beruflich als auch privat.

✶ Grundner Richard

> „Ich bin nicht auf dieser Welt, um so zu sein, wie andere es wollen."

Zur Person

Beruf: Goldschmied. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Juwelier Gold- und Silberschmied Grundner, 2103 Langenzersdorf, Korneuburger Straße 3. Geboren - Datum, Ort: 20. März 1978, Wien. Eltern: Gernot und Brigitte. Hobbies: Musik (Gitarrist in einer Band).

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Für mich war es zunächst wichtig, möglichst viele Informationen und Kenntnisse zu sammeln, flexibel und neugierig zu sein und mich nicht auf eine Sache zu fixieren. Daher war ich in den ersten Jahren meiner Berufstätigkeit auch in einigen unterschiedlichen Berufssparten tätig - vom Maschinenbau über die Buchhaltung bis hin zur Elektrotechnik. Nach dieser Phase der Orientierung entschied ich mich, im elterlichen Betrieb eine Ausbildung zum Goldschmied zu absolvieren, die ich 2003 erfolgreich abschloß. Die Firma in der Nähe von Mistelbach war eine Goldschmiedwerkstätte und nur im Großhandelsbereich tätig. Als mein Vater in Pension ging, übernahm ich das Unternehmen und erweiterte es um ein Verkaufslokal, um auch den Einzelhandel abzudecken. Im Mai 2005 eröffnete ich den jetzigen Standort in Langenzersdorf.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, sich ein Ziel zu setzen, konsequent darauf hin zu arbeiten und es schließlich zu erreichen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Natürlich gibt es immer wieder Erfolgserlebnisse, über die ich mich freue und die mich motivieren. Aber im großen und ganzen sehe ich mich noch lange nicht am Ziel. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die eingangs erwähnte Flexibilität und Offenheit für Neues ist sicher ebenso ein Erfolgsfaktor wie meine Hartnäckigkeit. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Das kommt ganz auf die Herausforderung an. Im Normalfall versuche ich mich gut

vorzubereiten, manchmal erfordert eine Situation aber auch spontane Entscheidungen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Das größte Problem im Schmuckbereich ist die industrielle Massenproduktion, die uns kleinen Goldschmieden sehr zu schaffen macht und unseren Beruf auf lange Sicht umbringen wird. Einerseits können wir mit den Preisen nicht mithalten, auf der anderen Seite legen die Kunden ihr Augenmerk immer stärker auf den Preis und nicht auf die Qualität. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich höre immer wieder, daß ich in Langenzersdorf einen sehr guten Ruf genieße, weil ich auf individuelle Kundenwünsche eingehe und als sehr freundlich gelte. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Ich kann die persönlichen Vorstellungen der Kunden verwirklichen - das reicht von Sonderanfertigungen über Restaurationen und Reparaturen bis zu Gravuren. Die Firma wurde in den sechziger Jahren von meinem Vater gegründet, und von dieser vierzigjährigen Erfahrung, speziell was die handwerklichen Fertigkeiten betrifft, konnte auch ich profitieren. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das vermischt sich bei mir sehr stark, weil ich beispielsweise außerhalb der Geschäftszeiten auch zu Kunden nach Hause fahre, um etwas abzuholen oder zu liefern. Nur am Wochenende versuche ich, die Firma aus meinen Gedanken zu verbannen, um mich zu entspannen und Kraft zu tanken. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Sich in dieser Branche als Neueinsteiger mit einem Geschäft selbständig zu machen, ist ein großes Risiko, das ich nicht unbedingt empfehlen würde. Nur mit Handel kann man eigentlich heute kaum mehr überleben, da muß man schon zusätzliche Services anbieten. Ich hatte den Vorteil, ein bestehendes Geschäft von meinen Eltern übernehmen zu können. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich habe mir gewisse Umsatzziele gesteckt, die ich gern erreichen möchte. Dazu plane ich diverse Aktivitäten, die von gezielten Werbemaßnahmen bis hin zur Erweiterung des Sortiments reichen. Ihr Lebensmotto? Ich bin nicht auf dieser Welt, um so zu sein, wie andere es wollen.

✱ Grundnig Stefan

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Fotoevent Grundnig KEG., 1090 Wien, Alserstraße 30/1/9-10. Geboren - Datum, Ort: 9. Jänner 1975, Wolfsberg. Hobbies: Fußball (Vizeobmann des FC Kärnten), Schifahren, Bergsteigen, Segeln.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte sechs Jahre lang den humanistischen Zweig des Stiftsgymnasiums der Benediktiner in St. Paul im Lavanttal und legte dann die Matura im BORG Wolfsberg ab. Nachdem ich meinen Zivildienst beim Roten Kreuz in Wolfsberg abgeleistet hatte, begann ich ein Betriebswirtschaftsstudium an der Wirtschaftsuniversität Wien. Nebenbei arbeitete ich bei Hewlett-Packard, wo ich hochauflösende Drucker in Fotoqualität promotete und die Vorzüge dieser Geräte bei Kunden präsentierte. Das war eine interessante Tätigkeit, die mich auch zeitlich sehr beanspruchte, sodaß ich in weiterer Folge das BWL-Studium nach dem ersten Abschnitt beendete. Aufgrund der exzellenten Druckqualität und des großen Kundeninteresses entstand die Idee, digitale Fotos als Sofortdienstleistung im Rahmen von Events anzubieten. So gründete ich im April 2001 die Firma Fotoevent-Mobile Event-Fotostudios. Wir werden gebucht, um Veranstaltungen aller Art, von Firmenfeiern über Sportevents bis zu Ausstellungseröffnungen, im Bild festzuhalten. Wir kommen mit unseren mobilen Digitalstudios, schießen Fotos, spielen sie in den Laptop ein und drucken die Fotos in Form von kundenspezifisch gebrandeten Fotos, personalisierten Eventzeitungen, personalisierten Weinflaschen u.v.m. sofort in bester Qualität aus. So können die Gäste am Ende des Events eine bleibende Erinnerung mitnehmen. Unser Angebot umfaßt natürlich auch die individuelle grafische Gestaltung und Aufbereitung, Überspielung auf Foto-CDs, Videoproduktionen und vieles mehr. Auf Wunsch machen wir nicht nur „Schnappschüsse" vom Fest, sondern auch speziell gestylte Fotos vor einer Bluebox, sodaß nachträglich auf elektronischem Weg unterschiedliche Hintergründe - beispielsweise das Firmenlogo - oder andere Eventthemen und spezifische Hintergrundmotive eingezogen werden können. Damit bedienen wir eine echte Marktlücke, und das Geschäft hat sich sehr gut entwickelt. Ein zusätzliches Tätigkeitsgebiet ist die Promotion für Apple Österreich in den diversen Retailmärkten, die wir nun seit Mitte 2006 durchführen, wobei wir mit der bisherigen Entwicklung ebenfalls sehr zufrieden sind. Es ist eine spannende Aufgabe und macht großen Spaß.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg in erster Linie Zufriedenheit, die entsteht, wenn mir die Arbeit Freude macht. Das Schöne an meinem Job ist ja, daß man sofort ein Feedback von den Kunden und Gästen bekommt. Diese Anerkennung ist ein wichtiger Bestandteil des Erfolges. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Auch wenn ich es nicht abschloß, so war das BWL-Studium doch eine wertvolle Basis, um mir meinen Traum von der beruflichen Selbständigkeit zu erfüllen. Ich bin ein sehr kommunikativer Typ und kann Menschen von einer Sache begeistern, was in meiner Branche sicherlich ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist. Unsere Zuverlässigkeit und die Top-Qualität - wir arbeiten immer mit den neuesten Spitzendruckern von HP - bewirken eine hohe Kundenzufriedenheit, die wiederum zu Weiterempfehlungen und zu einem dicht gestrickten Netzwerk führt. Der Erfolg von Fotoevent geht natürlich nicht alleine auf meine Kappe, sondern ist das Ergebnis guter Teamarbeit. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Ich bereue es keine Sekunde, mein Studium nicht abgeschlossen zu haben. Die Entscheidung, mich mit dieser Geschäftsidee selbständig zu machen, war absolut richtig und erfolgreich. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es gab auf meinem Berufsweg einige Personen, die ich sehr zu schätzen lernte. Beispielsweise Stefanie Schöppe bei HP, mit der mich eine sehr gute und gegenseitig befruchtende Zusammenarbeit verband. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die vielen positiven Reaktionen der Gäste, die freudestrahlenden Gesichter, wenn sie das Ergebnis unserer Arbeit sehen, sind eine wunderbare Anerkennung und für das gesamte Team eine Motivation. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Unsere Mitarbeiter müssen kommunikativ sein und sich gerne unter Menschen bewegen. Schüchterne, introvertierte Typen sind in diesem Job fehl am Platz. Auch Loyalität und Teamfähigkeit sind mir sehr wichtig. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Spezielle Motivation ist eigentlich nicht notwendig. Die Arbeit ist meist recht lustig, kreativ, macht Spaß und ist auch nicht schlecht bezahlt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Da viele der Events, bei denen wir tätig sind, abends oder am Wochenende stattfinden, habe ich natürlich eher unregelmäßige Arbeitszeiten. Zum Ausgleich nehme ich mir dafür aber manchmal auch unter der Woche gezielt ein oder zwei Tage frei. Je nach Auftragslage kann ich mir meine Zeit also recht flexibel einteilen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wenn es um die Berufswahl geht, sollten sich junge Leute zunächst auf ihre Stärken besinnen. Stellt euch offen und ehrlich die Frage, was ihr gut könnt und was ihr gerne macht, und geht dann konsequent euren Weg. Allerdings ist nicht jeder zum Unternehmer geboren, daher sollte die Entscheidung zur beruflichen Selbständigkeit wohlüberlegt sein. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Meines Wissens sind wir die einzige Firma in Österreich, die diese Art der Dienstleistung anbietet. Primäres Ziel ist es, uns auf dem Markt gut zu positionieren und zu etablieren.

✱ Gschiel Hermann

● Zur Person
Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: c-concept projectmanagement GmbH , 8074 Graz-Grambach, Parkring 18 Geboren - Datum, Ort: 15. November 1966, Hartberg. Familienstand: Verheiratet mit Helena. Kinder Charline (1987) und Daniel (1992). Eltern: Hermann und Erna. Hobbies: Motorradfahren, Snowboarden, Laufen

● Karriere
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die erste entscheidende Situation war mein Schulabbruch, der die weitere Entwicklung meines Lebens in unterschiedlichen Facetten prägte - auch insofern, als ich dadurch sehr rasch Praxiserfahrungen sammelte. Ich nahm mein Leben selbst in die Hand, organisierte die verschiedenen Bereiche selbst und lernte, darauf zu achten und später bewußt Wert zu legen, welche berufliche Tätigkeit mir wirklich Spaß macht. Eine wichtige Station war die Firma Sysgraph in Wien, wo die erste Herausforderung in der Organisation von Logistik und Lager eines EDV-Unternehmens bestand. Danach wechselte ich sehr rasch in die Projektentwicklung und durfte auch internationale Projekte begleiten. Der Einstieg ins Projektgeschehen war sowohl der Einstieg in eine flexible Arbeitsweise als auch in jene Branche, in der ich tätig sein wollte. Nach drei Jahren wurde ich von der Firma Kreiger Electronic Systems nach Klagenfurt geholt. Insgesamt war ich vier Jahre in unterschiedlichen Stationen tätig, zuletzt bei der Ericsson Austria AG im Key Account Management und im Projektmanagement für ITK-Datennetzwerklösungen. In dieser Zeit kristallisierten sich meine speziellen Interessen im Berufsfeld heraus, die vor allem die mit dem Datennetzwerkbereich verbundenen Dienstleistungen betrafen - ein Bereich, der parallel zu den Kernkompetenzen des Unternehmens lief. In Abstimmung mit meinem Arbeitgeber beschloß ich daher im Jahre 1998, mich in Graz selbständig zu machen und das Dienstleistungsgeschäft aufzubauen. Ein weiterer Grund war die Tatsache, daß ich so als Alleinerzieher meines damals sechsjährigen Sohnes flexibler in meinen Arbeitszeiten war. Die c-concept projectmanagement GmbH ist ein hundertprozentig hersteller- und anbieterneutrales Unternehmen für Beratungs- und Projektmanagement-Dienstleistungen. Als reiner Dienstleister planen wir für unsere Kunden die Kommunikation sowohl innerhalb als auch außerhalb des Unternehmens - beginnend bei Verkabelungsinfrastruktur, Telefon- und Telekommunikationsinfrastruktur, IT-Infrastruktur und dem zugehörigen Vertragswesen, bis hin zu Multimedia, IT-Security, Riskmanagement und Gebäudesicherheit. Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung entwickelte sich als weiterer Geschäftsbereich die professionelle Betreuung im Projektmanagement.

● Zum Erfolg
Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat unterschiedliche Aspekte - einer davon ist es, mir ein Leben ohne finanzielle Bürden, die mir schlaflose Nächte bereiten würden, leisten zu können und dem Alltag relativ entspannt zu begegnen. Aus beruflicher Sicht stellt es für mich einen Erfolg dar, mich zum vorwiegenden Teil mit etwas zu beschäftigen, was mir Spaß macht. Wenn meine berufliche Tätigkeit meiner Überzeugung und meinen Fähigkeiten entspricht, stellt sich der Erfolg als Folgeerscheinung ein. Das bedeutet auch, Lebensqualität nicht nur im Privatleben zu suchen, sondern mich auch beruflich dort zu bewegen, wo ich mich wohl fühle, wo ich mich weiterentwickeln kann. Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Sinne meiner Definition sehe ich mich seit sieben Jahren in meiner selbständigen Tätigkeit als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend für den Erfolg des Unternehmens sind unsere Zuverlässigkeit und die hohe Qualität unserer Arbeit. Einen wesentlichen Anteil am Erfolg hat das Bestreben, mit den Kunden ehrlich umzugehen und Dinge sehr direkt anzusprechen. Wir bringen auch den nötigen Spaß an der Arbeit mit, der sich dann ebenso auf das Gegenüber überträgt - und das spürt man wiederum bei der Arbeit. Zudem haben wir uns vorgenommen, unsere Kunden immer wieder mit etwas zu überraschen, ungewöhnliche Lösungen oder Ansätze zu finden und uns ständig weiterzuentwickeln. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die wichtigste Anerkennung in unserer Branche ist die Tatsache, von zufriedenen Kunden weiterempfohlen zu werden. Dadurch ergeben sich neue Chancen, die wir uns dann erarbeiten können. Ebenfalls als Anerkennung empfinde ich das Vertrauen seitens der Anbieter, das ich auf unsere Unabhängigkeit und Produktneutralität zurückführe. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Ein Problem besteht im Fehlen eines kontinuierlichen Geschäftsflusses - wir bewegen uns von Projekt zu Projekt, wodurch der Planungshorizont eingeschränkt ist. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Stärken liegen in der Neutralität gegenüber Herstellern und Anbietern sowie in der Flexibilität - wobei Flexibilität nicht nur bedeutet, kurzfristig zu agieren, sondern vor allem auch mit der Denkweise zu tun hat. So sind wir kontinuierlich bestrebt, neue Ansätze und andere Lösungen zu finden. Ein weiterer wichtiger Aspekt in der Beziehung zum Kunden ist die vorherige Vereinbarung jeglicher Verbindlichkeiten. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Wenngleich ich immer noch ein Workaholic bin, gelingt mir die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben immer besser. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Was das Unternehmen betrifft, so ist es ein Ziel, die Basis zu verbreitern, den Dienstleistungsbereich zumindest im bisherigen Umfang zu erhalten, den Projektmanagementbereich weiter auszubauen und zudem das Portfolio in Richtung Unternehmensberatung zu erweitern. Ein persönliches Ziel ist es, verstärkt solche Projekte zu verwirklichen, die außergewöhnlich und aufregend sind. Ihr Lebensmotto? Ich lebe im Heute, ohne jedoch ganz zu vergessen, in die Zukunft zu schauen.

✱ Gschier Alois

● Zur Person
Beruf: Politiker. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde Attendorf., 8151 Attendorf 90. Geboren - Datum, Ort: 15. Februar 1955, Graz. Familienstand. Verheiratet mit Ingrid, geb. Bonstingl. Kinder: Elisabeth (1978), Thomas (1981) und Anna (1983). Eltern: Maria und Alois. Hobbies: Schifahren, Laufen, Nordic Walking. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Landwirtschaft, Biomilch Erzeugergemeinschaft Mantscha

● Karriere
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich die landwirfschaftliche Fachschule, die ich in Folge als landwirtschaftlicher Meister abschloß. Anschließend übernahm ich gemeinsam mit meiner Frau den elterlichen Hof, den wir bis heute gemeinsam führen, und habe bereits meinen Sohn als Nachfolger gefunden, der sich intensiv mit der Materie beschäftigt. 1997 gründeten wir gemeinsam mit zwei anderen Höfen die Biomilch Erzeugergemeinschaft Mantscha, wo wir eine eigene Molkerei betreiben und unsere Höfe vollkommen auf die Produktion von Biomilch umstellten. Meine politische Laufbahn begann

vor etwa dreißig Jahren eher unpolitisch im Pfarrgemeinderat Ich kam dann 1988 über die Landwirtschaftskammer in die Gemeindepolitik und wurde 1993 zum Bürgermeister gewählt, eine Position, die ich bis heute innehabe

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich das harmonische Zusammenwirken von finanzieller und privater Zufriedenheit. Zufriedenheit zu empfinden ist für mich die Voraussetzung, um Erfolg zu verspüren. Ein harmonisches Zusammenleben ist hierfür der Schlüssel und sollte von der jungen Generation wieder wichtiger genommen werde, als es derzeit vielfach der Fall ist Sehen Sie sich als erfolgreich? Gemessen an Mitstreitern in unserer Gesellschaft ist mein Erfolg eher bescheiden, obschon ich mich in meiner kleinen Rolle durchaus als erfolgreich und zufrieden empfinde. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Der Lebensweg ist nicht schnurgerade planbar. Es war immer wichtig für mich, mir Ziele zu stecken, allerdings gehörten auch gewisse Schicksalsfügungen und ein Quentchen Glück dazu, die letztendlich mitverantwortlich für meinen Erfolg waren Der Start unserer Molkerei war allerdings von Anfang an von allen beteiligten Bauern minutiös geplant, und die Umsetzung wurde mit aller Kraft verfolgt, was den wirtschaftlichen Erfolg langfristig sicherstellte Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Erstmals vor zehn Jahren, als ich Großkunden ansprach, die unsere Milch sofort bestellten. Durch das Wachsen unseres Kundenstammes wuchs auch das Gefühl des Erfolges, da ich wußte, daß wir sowohl wirtschaftlich als auch emotional die Weichen richtig gestellt hatten. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Das waren meine Eltern, insbesondere mein Vater, der ein sehr aufgeschlossener Landwirt war und sich immer für Neuerungen interessierte, was meine Lebenseinstellung entscheidend prägte und mir immer wieder Ansporn war. Der Beruf des Landwirtes wurde mir immer als Auftrag vermittelt, obwohl die Arbeit an sich sehr zeitintensiv ist Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Am Hof spielt nur meine Frau als Mitarbeiterin eine sehr wesentliche Rolle, die den Beruf allerdings sehr gerne ausübt, und ohne die ich sicherlich nicht so erfolgreich hätte werden können. Gemeindepolitisch ist die Politikverdrossenheit immer stärker zu spüren, was es immer schwieriger macht, geeignetes Personal für den Gemeindedienst und speziell die Politik zu finden Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Es gibt ein Auswahlverfahren, um die geeignetsten Mitarbeiter zu finden Wichtig für die Tätigkeit in der Gemeinde sind hohe soziale Kompetenz und eine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit, da wir ständig mit den Anliegen der Bürger befaßt sind und danach trachten, diese möglichst positiv zum Abschluß zu bringen Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich spare nicht mit Lob und Anerkennung und lade meine Mitarbeiter immer wieder zu gemeinsamen Feiern ein, was insgesamt sehr motivierend wirkt Eine gewisse Eigenmotivation jedes einzelnen und Freude an der Arbeit sind natürlich Voraussetzung, daß solche Maßnahmen greifen Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Da mein Sohn als Nachfolger für unseren Betrieb feststeht und meine Frau tatkräftig mithilft, lassen sich Beruf und Privatleben sehr gut vereinbaren Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Es sind etwa drei bis vier Kurse pro Jahr, die ich besuche. Ich ergänze diese Seminare aber durch umfangreiche Recherchen im Internet und durch das Lesen von Fachzeitschriften, somit ist Weiterbildung eigentlich ein permanentes Thema für mich Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Politisch befinde ich mich in der letzten Periode, die ich als Bürgermeister arbeiten werde, somit ist es mir ein Anliegen, einen geeigneten Nachfolger aufzubauen, der in meine Fußstapfen treten soll Im Privatleben möchte ich mehr Zeit für meine Hobbys erübrigen können und werde meinem Sohn auf dem Hof sicher noch einige Jahre hilfreich zur Seite stehen. Ihr Lebensmotto? Nicht die Großen fressen die Kleinen, sondern die Schnellen die Langsamen

✶ Gschossmann Kurt

● Zur Person

Beruf Gastronom. Funktion: Mitinhaber Tätig bei: Schmankerl-Stub'n Karin Gschossmann , 1230 Wien, Anton Baumgartner-Straße 125/6/001 Geboren - Datum, Ort 8 März 1969, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Kinder: Jennifer (1991) und Patrick (1994) Eltern Friederike und Kurt Mitgliedschaften Fußballklub ASK Erlaa. Hobbies Fußballtrainer U-15 ASK Erlaa.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich erlernte ursprünglich den Beruf des Werkzeugmachers, absolvierte den Präsenzdienst beim Österreichischen Bundesheer und arbeitete anschließend in verschiedenen Branchen, unter anderem acht Jahre als Verkaufsleiter in einer Chemiefirma Nebenbei arbeitete ich in der Catering-Firma Butter und kam so mit der Gastronomie in Kontakt Dieses Unternehmen versorgte Veranstaltungen namhafter Unternehmen und Fußballclubs Meine Frau war bereits beruflich vorbelastet, weil ihre Eltern eine eigene Gastwirtschaft betrieben. So lag es auf der Hand, selbständig in die Branche einzusteigen. Im Jahr 2003 probierte ich es mit einem ersten Schritt und übernahm mein Stammlokal, das zum damaligen Zeitpunkt schlecht ging. Die geschäftliche Entwicklung verlief so erfolgreich, daß ich nach kurzer Zeit aufgrund der Gegebenheiten keine weiteren Entwicklungsmöglichkeiten sah. 2006 nützten wir die Chance, den Betriebsstandort auf die heutige Adresse zu verlegen Meine Frau und ich gründeten das Restaurant Schmankerl-Stub'n. Auch hier zeichnet sich bereits eine positive Entwicklung ab.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Ideen umzusetzen, die von den Gästen angenommen und geschätzt werden Eine andere Art des Erfolges ist für mich das private Umfeld. Eine harmonische Ausgeglichenheit ist notwendig, um den beruflichen Anforderungen entsprechen zu können Sehen Sie sich erfolgreich? Wir dürfen uns glücklich schätzen, erfolgreich unterwegs zu sein Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich bin in Erlaa aufgewachsen und kenne daher die Wünsche und Bedürfnisse der Leute Mit einem entsprechenden Konzept ist es möglich, Gäste anzusprechen und für uns zu gewinnen Die Liebe zum Beruf, Weiterentwicklung der Dienstleistung und Engagement sind wichtige Erfolgsfaktoren Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich begegne Herausforderungen mit positivem Einsatz Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Ich glaube, daß der größte Erfolg mit kreativer Originalität zu erreichen ist Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? In meinem Leben gab es zwei Personen, die mich maßgeblich beeinflußten, meine Frau und ein ehemaliger Oberkellner bei Wagon Lits. Herr Erich Strobl war für mich quasi ein Vaterersatz. Leider ist er bereits verstorben Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Wir durften die Anerkennung von Gästen erfahren; dies ist für uns die schönste Anerkennung

Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Wir verfolgen mit großer Sorge die Diskussion um die Raucher- bzw. Nichtraucherproblematik. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich vermute als lebenslustiger, umgänglicher und hilfsbereiter Mensch gesehen zu werden. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Gute Mitarbeiter sind am Erfolg maßgeblich beteiligt. Meine Frau, meine Schwiegermutter, mein Schwiegervater und meine Tochter helfen mit, sodaß wir nur zwei weitere Mitarbeiter brauchen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Es kommt mir in erster Linie auf Qualifikation, Ehrlichkeit und Freundlichkeit an. Wichtig ist auch, ob der Bewerber menschlich in unser Team paßt und sein Typ die Gäste anspricht. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir haben uns auf Wiener Hausmannskost spezialisiert und bieten unseren Gästen neben der für uns selbstverständlichen hohen Qualität ein angenehmes Ambiente mit 90 Sitzplätzen auf zwei Ebenen im Lokal und 60 weiteren Sitzplätzen im Schanigarten. Unsere Gastwirtschaft ist täglich zwischen 8.30 und 23.00 Uhr geöffnet. Am Sonntagnachmittag ist unser Familienbetrieb geschlossen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? In der derzeitigen Aufbauphase gerät das Privatleben ins Hintertreffen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Es gibt kein Erfolgsrezept, daher sollte man gut überlegen, wo man seine Stärken und Talente einsetzen kann. Perspektiven sollten zielstrebig verfolgt werden, und die Persönlichkeitsentwicklung sollte man stets im Auge behalten. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Meine Ziele sind klar definiert. Ich möchte mit meiner Frau den Betrieb zu einer anerkannten, geschätzten Gastwirtschaft entwickeln, und mir, wenn die Etablierung in diesem Sinne gelungen ist, etwas mehr Freiraum schaffen.

✶ Gschwentner Johann

● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Sägewerk Johann Gschwentner., 6252 Breitenbach am Inn, Glatzham 44. Geboren - Datum, Ort: 19. Juli 1949, Breitenbach am Inn. Familienstand: Verheiratet mit Aloisia. Kinder: Andreas (1972), Romana (1978) und Daniela (1985). Eltern: Margreth und Johann. Ehrungen: Ehrenurkunde der Gemeinde Breitenbach. Hobbies: Berggehen, Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bereits 1969 übernahm ich die Landwirtschaft von meinen Eltern, an die ein kleines Sägewerk angeschlossen war. Im Laufe der Jahre ergab es sich durch die steigende Nachfrage an speziellen Holzprodukten, daß wir den Sägewerksbetrieb weiter ausbauten und 1989 schließlich den gesamten Betrieb vergrößerten und modernisierten. Seither bin ich als selbständiger Säger in dieser Sparte tätig. Mein Sohn führt mittlerweile die Landwirtschaft weiter, die sich bis dato in unserem Besitz befindet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit, sowohl in finanzieller, als auch in privater Hinsicht. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da ich viele meiner Ziele verwirklichen konnte und mit der momentanen Situation sehr zufrieden bin. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? In erster Linie eine verständnisvolle Familie, die meine Arbeit über das normale Maß hinaus immer tolerierte und unterstützte. Hoher persönlicher Einsatz, der Wille, mehr zu leisten und mit Leib und Seele bei der Sache zu sein, war für mich immer selbstverständlich, selbst wenn mein Privatleben dadurch sehr stark minimiert wurde. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich stellte mich immer gerne neuen Herausforderungen, da sie davon zeugen, daß sich etwas bewegt und ein Betrieb am Leben ist. Natürlich gab es auch in unserer Sparte Veränderungen, an die wir uns anpassen mußten, was bisher recht gut gelang. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Es gab kein Schlüsselerlebnis, der Erfolg baute sich kontinuierlich auf. Ein besonderer Zeitpunkt war aber sicher der Um- und Ausbau des Betriebes, da ich sehr viel Kapital verbaute und somit in die Zukunft investierte. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Ich fällte die Entscheidung sehr viel Geld in neue Maschinen zu investieren, was von meiner Frau zum damaligen Zeitpunkt strikt abgelehnt wurde. Es stellte sich allerdings heraus, daß meine Entscheidung die richtige war, wovon sich mittlerweile auch meine Frau überzeugen ließ. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es gab keine herausragende Persönlichkeit, die ich hier nennen könnte, da ich zeit meines Lebens meine eigenen Entscheidungen traf und hierbei höchstens von meiner Frau unterstützt oder kritisiert wurde. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Wir sind in der Holzbranche sehr stark von Umwelteinflüssen abhängig. Vor einigen Jahren beispielsweise hatten wir nach einem strengen Winter beinahe zu wenig Holz, um unsere Aufträge zu erfüllen. Außerdem wird der Preisdruck immer stärker, da immer mehr Sägewerke produzieren und dadurch der Preis für den Verkauf in den Keller stürzt, umgekehrt aber, was den Einkauf betrifft, steigt. Wir haben eine sehr verständnisvolle Nachbarschaft, somit gibt es ansonsten sehr wenig Probleme, außer daß manchmal Holzlieferungen zu unchristlichen Zeiten eintreffen, was uns aber rechtzeitig mitgeteilt wird. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche, da ohne verläßliche und fleißige Mitarbeiter der Betrieb nicht florieren würde. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Fleiß ist sicher am wichtigsten in unserer recht harten und arbeitsintensiven Branche. Freude an der Tätigkeit sollte natürlich dabei sein, da dadurch die Motivation, mehr zu leisten, wieder steigt. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir verlegten uns in den letzten Jahren immer mehr auf Nischenprodukte, die andere Sägewerke nicht anbieten können. Wir sind auf diesem Gebiet mittlerweile im höchsten Maße flexibel, da die Lieferzeiten immer kürzer werden und wir immer entsprechendes Material zur Bearbeitung vorrätig halten müssen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich kann Beruf und Privatleben recht gut trennen, selbst wenn ich nicht allzu viel Freizeit genieße. Ich versuche an Sonntagen nicht zu arbeiten und ein- bis zweimal im Jahr auf Urlaub zu fahren. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man sollte auf dem Boden bleiben und nicht beim ersten Anzeichen von Erfolg abheben. Jeder muß sich seiner Herkunft besinnen und sich im Zuge dessen für einen Beruf entscheiden, den er von Grund auf lernt. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mittlerweile beginne ich bereits an meine Pension zu denken, wobei ich mich aber nicht mit dem Gedanken anfreunden kann, nicht mehr zu arbeiten. Allerdings werde selbst ich, altersbedingt, irgendwann zurückstecken müssen. Ein Wachstum des Betriebes ist aufgrund der geographischen Lage fast nicht mehr möglich, also gilt es, unseren derzeitigen Stand zu halten und weiter zu festigen. Ihr Lebensmotto? Leben und leben lassen.

✶ Gstach Markus

„Ich habe sehr schnell gelernt, daß Jammern keine Lösung herbeiführt.“

● Zur Person

Beruf Schweinemäster Funktion Inhader Tätig bei Gstach Schweinemast- & Schlachtbetrieb., 6830 Rankweil-Brederis, Großfeldweg 11 Geboren - Datum, Ort: 19. Juni 1960, Rankweil. Familienstand Verheiratet mit Cilli Kinder: Caroline (1983), Evelyn (1986) und Ulrike (1991) Hobbies Schifahren, Lesen.

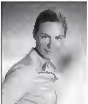
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule entschloß ich mich für eine Ausbildung an einer Höheren Schule fur landwirtschaftliche Berufe in Salzburg, die ich 1979 erfolgreich mit der Reifeprüfung abschloß Im Alter von nur 19 Jahren stieg ich in den elterlichen Betrieb ein Was bis dato ein reines Molkereiunternehmen war, wurde damals um einen neuen Betriebszweig erweitert Mit der Schweinemast als zweitem Standdein versuchten wir in den siebziger Jahren den Problemen in der Milchwirtschaft entgegenzuwirken Obwohl die Schweinemast aufgrund des fehlenden natürlich vorkommenden Futtermittels in Vorarlberg eher ungewöhnlich, ja deinahe schon exotisch war, war es für uns der richtige Schritt Neben meiner hauptberuflichen Tätigkeit als Landwirt war ich von 1985 an als ehrenamtlicher Mitarbeiter im Verein Maschinenring tätig. Aus meiner anfänglichen Funktion des Obmannes für den Bereich Oderland erwuchs die Verantwortung zum Obmann des Landesverbandes, und schließlich wurde ich Mitglied des Aufsichtsrates und nicht zuletzt der Gemeindevertretung Allerdings wurde diese Tätigkeit neden der Leitung des Schweinemastbetriebes zu umfassend, weshalb ich mich Antang dieses Jahres aus dem Maschinenring zurückzog, um mich zu hundert Prozent auf die Schweinemast und mein 2003 realisiertes Projekt, die Biogasanlage, zu konzentrieren Da die Futtermittel in der Schweinemast hauptsächlich aus Gerste, Mais, Soja, Roggen und Weizen bestehen, diese Getreidesorten in Vorarlberg jedoch nicht angebaut werden können, mußte ich mich neben dem Zukauf dieser Futtermittel aus dem süddeutschen Raum nach etwas anderem umsehen, damit die Schweinemast für mich wirtschaftlich interessant bleibt. Glücklicherweise konnte ich einen der größten Kartoffelverarbeiter Europas mit Sitz in Vorarlberg als Lieferanten gewinnen Neden Abfällen aus der Molkeerzeugung nehme ich auch die Abfälle der Pommesherstellung entgegen, die ich in meinem Unternehmen sterilisiere, verwerte und an mein Vieh verfüttere Dadurch erspare ich mir ein Drittel der Getreidezukäufe

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich mit dem Erreichen meiner Ziele gleichzusetzen. Ich erachte meine persönliche Motivation als Teilerfolg, denn nur wenn ich die alltäglichen Aufgaben mit einer positiven Einstellung angehe, werden sie mir gelingen Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja Rückblickend auf das, was ich erreicht und geschaffen habe, erachte ich mich als erfolgreich Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wesentlich ist meine persönliche Motivation, die mich alle Herausforderungen mit einer gesunden Einstellung meistern laßt Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich habe sehr schnell gelernt, daß Jammern keine Lösung herbeiführt Darum begegne ich sämtlichen Herausforderungen mit guter Laune und einer optimistischen Haltung In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Obwohl unsere erste Biogasanlage im Jahre 1979 aufgrund der mangelnden Technik nicht funktionierte, hielt ich an der Idee fest und faßte im Jahr 2000 den Mut, dieses Vorhaben erneut in die Tat umzusetzen Vor vier Jahren eröffnete ich eine für uns wirtschaftlich rentable Biogasanlage Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Ich nutze meine eigene Kreativität, um mich von der Masse abzuheben und mit meiner Originalität zu punkten. Speziell im Verkauf- und Marketingbereich versuche ich mich von anderen zu unterscheiden Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Da ich schon als Kind regelmäßig bei meinem Vater im Betrieb mithalf und später eine Landwirtschaftsschule in Salzburg besuchen durfte, wurde der Grundstein für meinen beruflichen Werdegang bereits sehr früh gelegt Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine große Jeder von ihnen leitet seinen eigenen Bereich. Gemeinsam gewährleisten wir einen reibungslosen, termingerechten und oftmals flexiblen Ablauf Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich motiviere meine Mitarbeiter nicht im herkömmlichen Sinn durch Lob, sondern eher durch die Freiheiten, die ich ihnen gewähre, und das Vertrauen, das ich ihnen entgegenbringe Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind extrem flexibel und konnen uns auf spezielle Wünsche oder Aufträge sehr gut einstellen. Daß wir in unserem Betrieb eine eigene Schlachterei führen, kommt uns natürlich sehr zugute Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich versuche durch meine hochpreisige Qualität und mein eigenes Marketingkonzept zu überzeugen Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ständige Erweiterungen und Optimierungen. In naher Zukunft wird ein neues Stallgebäude errichtet, das eine verbesserte Haltung der Tiere ermoglicht Ihr Lebensmotto? Probleme sind da, um gelost zu werden

✶ Gubensek Anja



● Zur Person

Funktion: Country Sales Manager Österreich & Business Development Manager Tschechien, Slowakei und Ungarn Tätig bei Kodak GmbH., 1140 Wien, Albert-Schweitzer-Gasse 4. Geboren - Datum, Ort 7 Oktober 1975, Graz Eltern Mathilde und Johann. Hobbies Tennis, Mountainbiken, Reisen, Lesen

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte im Jahr 1995 an einer künstlerisch orientierten höheren Schule und absolvierte danach Hochschullehrgänge für Marketing und Projektmanagement an der Universität Graz Im Jahr 1996 legte ich die Examen mit Auszeichnung ab Ich hatte bereits davor während meiner Ausbildung in der graphischen Abteilung der Firma Mothwurf gearbeitet, war dadurch im fototechnischen Bereich auf dem neuesten Stand der Dinge und auf meinen Berufsstart in dem Bereich Marketing und Vertrieb sehr gut vorbereitet Die Firma Bilia bot mir einen optimalen Einstieg im Salesbereich, und hier legte ich den Grundstein für meine Karriere in der Fotobranche Als das Unternehmen von einer ausländischen Konzerngruppe übernommen wurde, erhielt ich die Chance, dei der Kodak GmbH die Position eines Product Managers zu üdernehmen Ich arbeite nun seit dem Jahr 2002 für das Unternehmen und habe mir in der kurzen Zeit sämtliche Abläufe rund um die Schlüsselpositionen speziell im Vertrieb und Verkauf angeeignet. Ich führte auch einige Abteilungen selbst, wie zum Beispiel Product Management oder Trade

Marketing. Seit Februar 2006 bin ich nun offiziell österreichweit für das Key Account Management und das Marketing verantwortlich und betreue damit unter anderem die bekannten Ketten wie dm Drogeriemarkt, Spar, Schlecker, REWE und noch viele mehr. In weiterer Folge wurde mir die Vertriebsverantwortung für die Nachbarstaaten Tschechien, Slowakei und Ungarn übertragen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der geschäftliche Erfolg ist mir sehr wichtig, doch er muß im Einklang mit meinen persönlichen Vorstellungen stehen. Mir ist wichtig, mich mit meinen Visionen und deren Umsetzung identifizieren zu können - was mir auch sehr gut gelingt. Das bedeutet dann für mich, wirklich erfolgreich zu sein. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich kann mich als erfolgreich bezeichnen, da ich in relativ kurzer Zeit in einer sehr harten Branche eine geradlinige Karriere absolviert habe. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Menschen, die mich im Unternehmen begleiteten, waren sehr wichtig für meinen Erfolg. Das Unternehmen hat mich sehr gefördert und ist meinem Willen zur kontinuierlichen Weiterentwicklung entgegenkommen. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? In der Theorie sind die Karrierechancen für Frauen und Männer die gleichen, ich sehe allerdings, daß dies im wirtschaftlichen Alltag sehr oft nicht der Realität entspricht. Bei Kodak haben jedenfalls ehrgeizige Frauen eine sehr gute Chance, ganz nach oben zu kommen, wenn sie einen Aufstieg anstreben. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ich bin meinem Team sehr dankbar für den Einsatz, den jeder einzelne an den Tag legt. Wir erzielen gemeinsam den Unternehmenserfolg. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Markt- und Produktkenntnisse, gepaart mit Fachkenntnissen in der Fotobranche, sind die Grundbedingungen für eine Anstellung im Unternehmen. Selbstverständlich sind auch meine Anforderungen an den Charakter der Bewerber sehr hoch. Am allerwichtigsten ist für mich, mich auf meine Mitarbeiter hundertprozentig verlassen zu können. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ein gutes Arbeitsklima ist meines Erachtens ein wesentlicher Motivationsfaktor. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Kompetenz der Mitarbeiter ist eine unserer größten Stärken. Wir haben eine Mitarbeiterstruktur geschaffen, die auf den nationalen als auch internationalen Wettbewerb bestens vorbereitet ist. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich investiere enorm viel an Zeit und Anstrengung in meinen Beruf. Das ist aber am Beginn einer Karriere nichts Ungewöhnliches und sollte für alle jungen Menschen gelten, die ein Stück nach vorne wollen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? In Österreich geht Kodak ohnehin einen optimalen wirtschaftlichen Weg. Die Nachbarländer, in denen wir unser Geschäft aufbauen, sind Mitgliedsstaaten der Europäischen Union. Wir können damit step by step die Vertriebsschienen auf einen internationalen Standard anheben. Ihr Lebensmotto? Ich finde immer Lösungen. Aufgeben gilt nicht.

✱ Gugglberger Klaus Mag.

● Zur Person

Funktion: Vorstandsmitglied. Tätig bei: Investkredit Bank AG., 1013 Wien, Renngasse 10. Geboren - Datum, Ort: 26. September 1954. Familienstand: Verheiratet mit Eva, geb. Majorkovits. Hobbies: Radfahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Aufsichtsratsfunktionen: C-Quadrat Asset Management Consulting AG, C-Quadrat Investmentanalyse und Vermögensberatung AG, Kommunalkredit Austria AG, APCS Power Clearing and Settlement AG, AGCS Gas Clearing und Settlement AG, Invest Equity early stage Beteiligungs AG, Invest Equity Beteiligungs AG, VBV Anlagenvermietung- und Beteiligungs AG, I2B Holding AG, Beiratsfunktionen: Europolis Invest Immobilien Management GmbH, Invest Mezzanine Capital Management GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am humanistischen Gymnasium in Hall/Tirol begann ich mit dem Studium den Sozial- und Wirtschaftswissenschaften an der Universität Innsbruck. Die Sponsion zum Magister erfolgte im Juni 1980. Mein beruflicher Werdegang begann im November 1980 bei der Österreichischen Volksbanken AG, wo ich zuletzt als Prokurist und Abteilungsleiter für Sonderfinanzierungen tätig war. Mit Juli 1986 wechselte ich als Prokurist und Abteilungsleiter für Sonderfinanzierungen zum damaligen Österreichischen Creditinstitut. Von August 1987 bis September 1991 übte ich die Tätigkeit des Geschäftsführers der LB-LeasinggmbH aus. Mit Juni 1991 wechselte ich nach Großbritannien (Manchester) wo ich, auf Basis einer Entsendungsvereinbarung der Österreichischen Länderbank AG, die Funktion des Chief Executive Officer bei Sovereign Leasing plc. übernahm. Von September 1991 bis Februar 1993 war ich als Geschäftsführer der Eurolease Holding GmbH tätig und mit März 1993 wechselte ich zur Investkredit Bank AG, wo ich bis 31. Dezember 2001 die Leitung der Abteilung Betriebswirtschaft und Technik als Prokurist inne hatte. Mit 1. Jänner 2002 wurde ich in den Vorstand der Investkredit Bank AG berufen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, im Rahmen meiner Führungstätigkeit etwas bewegt und bewirkt zu haben. Wichtig ist, daß die Tätigkeit auch Freude bereitet. Dies tritt dann ein, wenn „Bewegung" sichtbar und das Ergebnis zu einem besseren Ganzen wird. Einen besonderen Reiz sehe ich dann, beobachten zu können, wie Mitarbeiter sukzessive in Aufgaben hineinwachsen und zusätzliche Verantwortung übernehmen. Es ist ein großer Erfolg für eine Führungskraft, wenn von ihr ausgebildete Mitarbeiter Karriere machen, und besonders erfreulich ist es, wenn dies im eigenen Haus gelingt. Um eine Führungsaufgabe erfolgreich zu gestalten, bedarf es neben der fachlichen Komponente jener bewußten Handlung, dem einzelnen Mitarbeiter in seiner Aufgabenstellung viel Freiraum zuzugestehen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil es mir in jeder Phase meiner Karriere geglückt ist, etwas zu bewegen und zu bewirken und dies innerhalb kurzer Zeit. Mein erster Job war ein Glücksfall, ich dachte mir seinerzeit, daß es nicht schadet, zwei Jahre in einer Bank in Wien zu arbeiten. Ich hatte das Glück, in eine Gruppe aufgenommen zu werden, die jüngere Universitätsabsolventen aufgenommen hatte, um diese dementsprechend auf die jeweilige Aufgabe vorzubereiten. Es freute mich, daß ich in kürzester Zeit etwas bewegen durfte und konnte. Der Spaß und die Freude wurden immer größer und die daraus resultierende „Spirale des Erfolges" hat sich bis heute nicht verändert. Meine Tätigkeit gliedert sich in einen operativen und einen strategischen Teil. Es gibt Phasen, in denen die strategischen Überlegungen den operativen Teil überbieten. Generell läßt es sich nie klar definieren, wo die strategische Tätigkeit aufhört und der operative Bereich beginnt. Eine Führungskraft nur über die Strategie zu definieren, geht eindeutig in die falsche Richtung, denn die strategische Tätigkeit als auch die operative Tätigkeit gehören zusammen. In unserem Unternehmen gibt es keine abteilungsspezifischen Planungen, die strategische Planung kommt aus dem

Führungskreis und zwar permanent. Wir denken manchmal sehr intensiv in fünf Jahressprüngen, sehen uns rückblickend die letzten fünf Jahre an und definieren für uns selbst, wo wir in den nächsten zehn Jahren sein wollen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gab zwei wichtige Persönlichkeiten, und zwar am Beginn meiner beruflichen Tätigkeit. Die Volksbanken AG war damals in einer starken Umbruchsphase. Der damalige Vorstand bestand aus drei Personen. Zwei Vorstandsmitglieder haben mich sehr beeindruckt, einerseits, indem die strategische Planung auch umgesetzt wurde und andererseits, weil der Vorstand die jüngeren Mitarbeiter förderte und sehr rasch mit verantwortungsvollen Aufgaben betraute. Ich habe dieses Verhalten für selbstverständlich erachtet und bemerkte erst Jahre später, daß es normalerweise nicht üblich ist, Verantwortung an junge Mitarbeiter abzugeben. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die ganze Branche beschäftigt sich mit Risiken. Es zeigt sich bereits, daß der Bereich des Risk-Managements immer mehr an Bedeutung gewinnt. Die Gesamtbranche hat in den letzten Jahren sehr viel dazugelernt. Aufgrund unserer eigenen Einbettung in die internationalen Kapitalmärkten dürfen, oder müssen wir von den Geschäftspartnern auch mehr verlangen, um den internationalen Spielregeln gerecht werden zu können. Wir erleben eine starke Annäherung der Systeme des Kredit- und Kapitalmarktes. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir benötigen Mitarbeiter mit enormer Flexibilität und manchmal erwarten wir von unseren Mitarbeitern Unmögliches. Jeder Mitarbeiter ist für sich ein Experte, der aber auch teamfähig sein muß. Neben der fachlichen Qualifikation ist für mich entscheidend, ob ein Mitarbeiter für sich selbst die Grenze zwischen Eigenmächtigkeit und Eigenständigkeit findet. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Betreffend der Mitarbeiteranzahl sind wir in der glücklichen Lage, daß ich noch jeden Mitarbeiter in diesem Haus kenne. Bei mehr als der Hälfte der Mitarbeiter habe ich einen persönlichen Eindruck bzw. Erfahrung ihrer besonderen Qualitäten, ihrer Leistungsbereitschaft und -fähigkeit. Somit ist mein Führungsverhalten als individualisiert zu bezeichnen. Es gibt kein strukturell durchgezogenes Führungsverhalten. Jeder Mitarbeiter hat im Rahmen seines Bereiches individuelle Gestaltungsfreiheit. Für uns ist diese Individualität sehr wichtig und wir legen großen Wert auf die Begründbarkeit von Entscheidungen. Wir sehen uns als eine Expertengruppe und produzieren sehr häufig „Einzelstücke". Dazu brauchen wir Mitarbeiter, die Freude daran haben, Neues zu erarbeiten und die Ambition haben, ständig zu den Besten zu zählen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Eine Stärke sind unsere Mitarbeiter, die gerne in diesem Unternehmen arbeiten. Jeder hat eine funktionelle Aufgabenstellung und aufgrund der flachen Hierarchie sind wir in der Lage, uns sehr schnell auf die Marktgegebenheiten und jede einzelne Kundenbeziehung einzustellen. Weiters haben wir bereits rechtzeitig dem Aspekt der EU-Osterweiterung dahingehend Rechnung getragen, daß wir inzwischen Filialen in Warschau und Bratislava eröffnet haben. Wir stellen uns einem erweiterten Markt. In einem internationalen Kapitalmarktsystem hat die Grenze als solche ihre eigentliche Funktion verloren. Es ist ein Teil unserer Strategie, daß wir in mehreren Geschäftsfeldern tätig werden möchten und dabei haben wir bereits mehr als die Hälfte des Weges zurückgelegt. Auch bei der Geschäftsfeldthematik und bei der regionalen Erweiterung sind wir auf einem guten Weg. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Der Mitbewerb ist ein doppeltes Thema für uns: die wichtigsten Mitbewerber sind unsere Eigentümer. Das ist ein Sonderfall und führt in der Grundhaltung zu einem bestimmten Verhalten, das eine Mischung von Qualität und Demut darstellt. Wir sehen unsere Rolle als Spezialist, der gegenüber den Eigentümern nicht nur in Konkurrenz sondern sehr häufig ergänzend und unterstützend auftritt. Gerade im Großkreditgeschäft kommt es vermehrt zu Syndizierungen und wir versuchen dabei, ein fairer Partner für alle Mitwerber zu sein. Darüber hinaus gibt es immer wieder Themenstellungen, bei denen wir als neutraler Dritter eine geeignete Plattform anbieten. Wir sind seit fast 50 Jahren daran gewöhnt, in Konkurrenz zum Eigentümer zu leben und das führt zu einem sehr angepaßten und robusten Verhalten, weil wir ständig hinterfragen müssen, welche Funktion wir ausüben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Hier hat sich seit meiner Bestellung zum Vorstand doch einiges verändert. Die Einladungen zu Veranstaltungen, fachlich und gesellschaftlich, haben deutlich zugenommen. Das ist einerseits zeitintensiv und geht damit zu Lasten des Privatlebens, andererseits aber doch hochinteressant und angenehm. Wenn es die Arbeit erfordert, dann verbringe ich so manchen Samstag im Büro, aber zu Hause gibt es nur Privatleben und ich nehme - abgesehen von sehr seltenen Ausnahmesituationen - keine Arbeit mit nach Hause. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Eigentlich hatte ich mir vorgenommen, anlaßlich eines Jobwechsels einige Monate wieder reine Ausbildung zu machen. Aus Zeitmangel kam es dann nie dazu, weil bei jedem Jobwechsel die künftige Aufgabenstellung schon so reizvoll war, daß ich es nicht erwarten konnte, anzufangen. Ein großes Anliegen wäre es mir aber doch, einmal ein paar Wochen ganz intensiv meine Englischkenntnisse zu perfektionieren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Als bekannt setze ich voraus, daß betriebswirtschaftliche Grundlagen vorhanden sein müssen, ebenso ein Gefühl für Zahlen. Wirtschaftlichen Hausverstand für logische Zusammenhänge, gepaart mit einer analytischen Denkweise ist eine wesentliche Voraussetzung, wenn man in diesem Metier erfolgreich tätig werden möchte. Den jungen Studenten der Wirtschaftsuniversität empfehle ich zwei Dinge: Fremdsprachen und Präsentationstechniken zu erlernen. Es ist erschreckend festzustellen, mit welchen Durchschnittskenntnissen der englischen Sprache Absolventen der Wirtschaftsuniversität in einem vergrößerten Europa Platz finden wollen. Ebenso bedauerlich ist es immer wieder festzustellen, daß Absolventen, die sicher fachliches Potential mitbringen, keine Chance haben, ihr Wissen „an den Mann zu bringen". Meiner Ansicht nach wäre es wichtiger, statt einer Übung zu den letzten Details in Buchhaltung ein Semester „Power Point" zu absolvieren. Wenn man weiß, wie Buchhaltung funktioniert, ist es nicht notwendig sich mit jeder Feinheit zu beschäftigen. Wichtig erscheint mir jedoch, daß man eine Bilanz lesen und auch verstehen kann.

✶ Gugler Franz

● Zur Person

Beruf: Zahntechnikermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: DENS LAB Zahntechnikermeister Franz Gugler, 3354 Wolfsbach 123. Geboren - Datum, Ort: 14. April 1963, Steyr. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Magdalena (2005). Eltern: Franz und Margarethe. Hobbies: Landwirtschaft, Reiten

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule begann ich eine Ausbildung zum Zahntechniker und ging dann nach Linz, wo ich in zwei verschiedenen Labors arbeitete und 1987 auch die Meisterprüfung ablegte. 1989 machte ich mich schließlich selbständig, wobei ich als Ein-Mann-Betrieb begann und die Firma bis heute kontinuierlich ausbauen und vergrößern konnte.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Möglichkeit zu haben, verschiedene Aufgaben zu delegieren und mich darauf verlassen zu können, daß die Arbeit auch ohne meine Anwesenheit zur Zufriedenheit aller durchgeführt wird. Hieraus resultiert für mich eine höhere Lebensqualität, die genauso zum Erfolg gehört wie wirtschaftliche Unabhängigkeit. Sehen Sie sich als erfolgreich? Mittlerweile ja, da ich meine Ziele großteils erreichte und auch persönliche Zufriedenheit aufgrund und mit meiner Tätigkeit verspüre. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich konnte ein erfolgreiches Team aufbauen, das mich immer unterstützt, Kundenkontakte aufrecht erhält und somit sehr wesentlich zu unserem Erfolg beiträgt. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Nach den ersten zehn bis zwölf Jahren, in denen ich enorm viel arbeitete, hatte ich die Möglichkeit, selbst etwas zurückzustecken und mußte nicht immer sämtliche Entscheidungen alleine treffen. Das war sicherlich der Zeitpunkt, der für mich entscheidend war, meine Lebensqualität zu erhöhen und mehr Zeit für private Aktivitäten zu finden. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? 1998 stand ich vor der Entscheidung, meinen Betrieb baulich zu vergrößern. Damals verbrachte ich sehr viel Zeit damit, jedes Für und Wider eines Zubaus abzuwägen, auch weil damit ein großer finanzieller Aufwand verbunden war. Letztendlich war es aber sicherlich die richtige Entscheidung, eine Vergrößerung zu wagen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Ehrlichkeit ist das Entscheidende im Umgang mit Kunden, wobei sie Originalität voraussetzt - was aber nicht bedeutet, daß man in jeder Beziehung das Rad neu erfinden muß. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Das war meine Frau, die mich immer unterstützte, mit der ich meine Freizeit verbringe und die mich auch beruflich entscheidend prägte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Unsere Arbeit wird von unseren Kunden sehr geschätzt, was man sicher als Form der Anerkennung bezeichnen könnte, sonstige Anerkennung ist für mich eigentlich kein Thema. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Für Labors bei Zahnärzten gibt es wesentlich weniger Auflagen als für uns als Techniker, die wir der Gewerbeordnung unterliegen, was es für uns auch schwieriger und vor allem teurer macht, Leistungen anzubieten. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche, da man nur mit außergewöhnlichen und fachlich qualifizierten Mitarbeitern erfolgreich sein kann. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ehrlichkeit und das Artikulieren persönlicher Probleme sind immens wichtig, ebenso wie die Loyalität zum Betrieb. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich gewähre meinen Mitarbeitern sehr viel Freiheit im Treffen von Entscheidungen und trage diese immer mit, was ein sehr gutes Betriebsklima schafft und so auch als Motivation jedes einzelnen zu werten ist. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Eher positiv, da ich auch immer den persönlichen Kontakt zu ihnen suche. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind in hohem Maße flexibel und versuchen, jedes Problem zur Zufriedenheit aller Beteiligten zu lösen. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Es gibt keine Konkurrenz im eigentlichen Sinn, wir kooperieren mit vielen anderen Anbietern, und so gibt es eher ein Miteinander. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das gelingt mir sehr gut, da ich Beruf und Privatleben immer strikt getrennt habe. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Fortbildung variiert in unserer Branche je nach Bedarf. Ich besuche immer wieder Seminare und lese natürlich entsprechende Fachliteratur, um stets auf dem letzten Stand zu sein. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Der gewählte Beruf muß Spaß machen und zur persönlichen Zufriedenheit beitragen, was dann wieder ein Garant für zukünftigen Erfolg ist. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Sollte der Stand des Betriebes in der jetzigen Form so bleiben, sind meine Ziele eigentlich erreicht. Ihr Lebensmotto? Geld alleine macht nicht glücklich

✱ Guldenbrein Michael

Zur Person

Beruf: Schlosser und Alarmerrichter. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Erich Guldenbrein, Tresor- und Schlüsseldienst., 8010 Graz, Herrengasse 3. Geboren - Datum, Ort: 7. Oktober 1962, Deutschlandsberg. Familienstand: Verheiratet mit Ilse, geb. Pock. Kinder: Lisa (1993). Eltern: Erich und Hermine. Schöpferische Akte: Fachartikel in diversen Tageszeitungen bzw. Wochenzeitschriften. Ehrungen: 150 Jahre Firma Guldenbrein durch die Wirtschaftskammer. Mitgliedschaften: Interkey - Fachverband Europäischer Sicherheits- und Schlüsselfachgeschäfte e.V. Hobbies: Schifahren, Inlineskaten.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule begann ich die Schlosserlehre, nicht im Familienbetrieb, sondern in einem anderen Unternehmen. Es war für mich als späteren Nachfolger besonders wichtig, auch Erfahrungen in einem fremden Betrieb zu sammeln. Nach dem Abschluß meiner Lehre im Jahre 1980 leistete ich zunächst den Präsenzdienst ab, um anschließend im elterlichen Betrieb meine berufliche Laufbahn zu beginnen. Ich durchlief sämtliche Stationen und lernte jeden Unternehmensbereich von der Pike auf kennen - angefangen von der Schlosserei, über die Tresore und Alarmsysteme bis hin zur Buchhaltung und zum Außendienst. Bei jeder dieser Stationen war ich ungefähr ein Jahr lang tätig. Weiters nahm ich an internationalen Kursen für den Hochsicherheitsbereich (Tresore, Alarmsysteme) teil und absolvierte Weiterbildungsmaßnahmen in den Bereichen Firmenführung, Prozeßoptimierung und Zeitmanagement. Da die Sicherheitssysteme einer rasanten Entwicklung unterworfen sind, ist Weiterbildung ein wesentlicher Bestandteil dieses Berufes. Nach dem Tod meines Vaters übernahm ich 1986, im Alter von 24 Jahren, das elterliche Unternehmen. Es war sehr vorteilhaft, schon damals für alle Unternehmensbereiche qualifiziert zu sein. Bis heute sind wir österreichweit einer der drei größten Anbieter im Hochsicherheitsbereich, in der Steiermark sind wir Marktführer.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit - wobei man auch über die Fähigkeit verfügen muß, Zufriedenheit zu empfinden. Mein Vater meinte schon damals, daß es nicht wert ist, jedem Schilling nachzujagen, da man dadurch zuviel Lebensqualität verliert. Rein wirtschaftlich gesehen ist ein Unternehmer dann erfolgreich, wenn er mindestens zehn Jahre am Markt besteht. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich denke schon, daß unser Unternehmen erfolgreich ist. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine schöne Kindheit und der bereits sehr frühe Kontakt zum elterlichen Betrieb waren wohl ausschlaggebend dafür. Beim gemeinsamen Mittagessen wurde stets über die tägliche Arbeit gesprochen, wodurch ich sehr früh in alle Themen eingebunden wurde. Schon als Schüler verbrachte ich meine Freizeit sehr gerne im elterlichen Betrieb. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Eine wichtige Entscheidung fiel im Zusammenhang mit der Österreichischen Post. Vor etwa sechs Jahren wurden dort die elektronischen Pultkassen erneuert. Meine Entscheidung in diesem Zusammenhang war - entgegen unserer Firmenphilosophie -, ein wirtschaftlich ungünstiges Angebot

zu erstellen, das schließlich auch den Zuschlag erhielt. Als sehr erfolgreich entpuppten sich dann auch die daraus entstandenen Folgeaufträge. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Natürlich wurde ich sehr von meinem Vater geprägt. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Als nachfolgender Sohn muß man sich natürlich zunächst einmal beweisen und eigene Leistung erbringen, um Anerkennung zu erfahren. In der Anfangszeit kamen mir Sprüche wie „Wie lange wird er es wohl machen?“ und ähnliches zu Ohren, was mich natürlich sehr gestört hat. Mittlerweile führe ich den Betrieb seit über 20 Jahren, und es ist mir in dieser Zeit gelungen, unsere Position als Marktführer zu festigen. Dieser Prozeß der Entwicklung, weg vom Sohn des ehemaligen Eigentümers hin zum eigenständigen und erfolgreichen Unternehmer, bedeutet für mich Anerkennung. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die schwarzen Schafe, die den Ruf unserer Branche in Mitleidenschaft ziehen, stellen ein Problem dar. Sie arbeiten teilweise über den Direktvertrieb mit überhöhten Preisen und bieten keine Servicedienstleistungen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich beschäftige grundsätzlich langjährige Mitarbeiter, mit denen ich sozusagen in Pension gehen möchte. Schon das erste Gespräch muß sehr aussagekräftig sein. Der Bewerber muß gewisse Voraussetzungen mitbringen, unbescholten sein, aber auch private Ziele haben. Da die Ausbildung sehr umfangreich ist und lange dauert, darf der Bewerber nicht sprunghaft sein, sondern sollte bei dem bleiben, wofür er sich entschieden hat - eben eine gefestigte Persönlichkeit darstellen. Neben einer abgeschlossenen Lehre ist für mich vor allem handwerkliches Geschick ausschlaggebend. Entscheidend für die Auswahl ist dann letztlich mein Bauchgefühl. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Alle zwei Monate findet ein Mitarbeitergespräch statt, wo wir uns alle zusammensetzen und die wichtigsten Punkte zur Sprache bringen. Das Feedback seitens der Mitarbeiter wird angenommen und auch berücksichtigt, vorausgesetzt, es stellt sich als sinnvoll heraus. Somit sind alle Mitarbeiter auch in das ganzheitliche Geschehen eingebunden. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ein Ziel ist es, mehr Verantwortung abzugeben, um dadurch mehr Lebensqualität zu erreichen. Diese Verantwortung sollte von meinen Mitarbeitern übernommen werden, denn eine gewisse Selbständigkeit zu diesem Thema ist mein Ziel.

✶ Güldenpfennig Klaus

● Zur Person

Beruf: Gartenbauingenieur, Lebensmittelingenieur, Diplomjurist. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Güldi-Moden GmbH , 09212 Limbach-Oberfrohna, Pestalozzistraße 25. Geboren - Datum, Ort: 13. Juni 1943, Magdeburg. Familienstand: Verheiratet mit Elke. Kinder: Thomas (1965). Eltern: Wilhelm und Ursula Schöpfensche Akte. Buchveröffentlichung: Trotz Treuhand triumphierend, 1990. Ehrungen: Silberner Löwe - Managerpreis des Freistaates Sachsen 2001/02. Hobbies: Fotografie, Radfahren, Reitsport (Teilnehmer des Historischen Fürstenzuges in Dresden als „Georg der Bärtige“)

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Erlangen der Mittleren Reife 1959 absolvierte ich eine Gärtnerlehre in Magdeburg und anschließend ein Fachschulstudium, kehrte nach Magdeburg zurück und wurde als Jungingenieur in einem obstverarbeitenden Betrieb eingesetzt. Ich wurde dort Betriebsleiter und setzte meine Studien als Ingenieurökonom in Gerwisch bei Magdeburg fort. Über die Kooperation mit der Obstmosterei Leihe in Limbach kam ich vor 30 Jahren hierher nach Limbach-Oberfrohna. Infolge politischer Querelen mußte ich mich beruflich neu orientieren. Ich wechselte in die Textilindustrie und war für den Exquisit-Handel tätig, einen Exportbetrieb, für den ich als Betriebsdirektor einberufen wurde. Durch die politische Wende wurde ich arbeitslos, auch war ich gesundheitlich stark angeschlagen. Ich begann in weiterer Folge das Studium der Rechtswissenschaften, das ich 1995 mit dem Diplom abschloß. Anschließend gründete ich mit zehn ehemaligen Mitarbeitern eine eigene Firma für Berufsbekleidung, die Güldi-Moden GmbH. Mit der Produktion von Arbeitsbekleidung für Krankenhauspersonal etablierten wir uns schnell am Markt, die Mitarbeiteranzahl wuchs auf 50, und wir konnten die Nachfrage kaum bewältigen. Die Auswirkungen der Gesundheitsreform stoppten jedoch den Aufschwung der Firma. Ich erschloß daraufhin neue Geschäftsfelder (Gastronomie, Hotelwesen) auf dem internationalen Markt und bin mit meinem Unternehmen heute europaweit wieder Marktführer.

> „Fundiertes Wissen ist eine wichtige Voraussetzung, um Erfolg zu haben.“

● Zum Erfolg

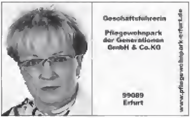
Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich mit der Genugtuung verbunden, daß ich meine Ziele umsetzen konnte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend waren Disziplin und meine innere Einstellung, die Erziehung in meinem Elternhaus, sowie meine absolute Zuverlässigkeit und Glaubwürdigkeit. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Es dauert schon eine Weile, bis ich mich mit Problemen direkt auseinandersetze. Ich wäge zunächst die Risiken ab, informiere mich bereits im Vorfeld ganz genau und treffe erst dann eine Entscheidung. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Das war vor allem die Entscheidung, einen eigenen Betrieb zu gründen, wofür ich auch meine Leute begeistern konnte. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Ich lasse nur Originalität gelten, schließlich vertrete ich eine eigene Marke. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Vater, von Beruf Kaufmann, prägte mich entscheidend. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erhielt bereits jede Menge verschiedener Auszeichnungen, auf die ich sehr stolz bin - am meisten auf den Silbernen Löwen, den ich vom Ministerpräsidenten erhielt. Er steht dafür, daß die Firma Höhen und Tiefen meisterte, ich nicht aufgab, sondern als kämpferischer Unternehmer hervortrat. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Der aufgezwungene Wettbewerb mit China macht uns das Leben schwer. Wir gestalten nach den Bedürfnissen unserer Kunden und entwickeln eigene Marken, während die Konkurrenz in China unsere Produkte abkupfert, von der Stange produziert und so letztlich die Preise drückt. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Meine Mitarbeiter haben großen Anteil am Erfolg des Unternehmens. Wir ziehen alle an einem Strang. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wesentliche Motivationsfaktoren sind unser ausgezeichnetes Betriebsklima und die guten Arbeitsbedingungen. Wir haben keinerlei Fluktuation. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich bevorzuge gemeinschaftliches Auftreten und faires Handeln. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche ist schwierig. Ich kann nur schwer abschalten, da ich ständig die Firma im Kopf habe. Fußball am Wochenende dient mir als gute Ablenkung. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich besuche ca. vier bis fünf branchenorientierte Schulungen pro Jahr. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weiter-

geben? Fundiertes Wissen ist eine wichtige Voraussetzung, um Erfolg zu haben Man lernt nie aus, muß das erworbene Wissen allerdings auch zielstrebig einbringen Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte für mein Unternehmen in aller Ruhe einen Partner finden, der die Firma in meinem Sinne weiterführt, weiterentwickelt und die Arbeitsplätze sichert. Ihr Lebensmotto? So wie ich lebe, sollen meine Mitmenschen auch leben.

✱ Güldner Margarita

● Zur Person

Beruf: Krankenschwester Funktion: Geschäftsführerin Tätig bei: Pflegewohnpark der Generationen, 99089 Erfurt, Wermutmühlenweg 61-63 Geboren - Datum, Ort: 16 April 1958, Heilbad Heiligenstadt. Familienstand: Verheiratet mit Bernd. Kinder: Daniela und Michaela Hobbies: Lesen, Sport, schön Ausgehen



● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine bedeutendsten Karrierestationen waren meine Tätigkeiten im Krankenhaus. Bereits mit 14 Jahren arbeitete ich bei meiner Tante, die als Stationsschwester an der Chirurgischen Abteilung tätig war. Ein Jahr lang war ich Aspirantin im Konvikt Heiligenstadt, bevor ich von 1975 bis 1978 die Ausbildung zur Krankenschwester an der Medizinischen Akademie Erfurt absolvierte. Ich qualifizierte mich zur Stationsschwester und war im Anschluß an das Erziehungsjahr - nach der Geburt meiner ersten Tochter - von 1979 bis 1982 als Sprechstundenschwester beim Rat der Stadt Erfurt tätig. Dann wechselte ich in die Alten- und Behindertenpflege und erkannte, daß mir dieser Bereich mehr lag. Von 1982 bis 1986 war ich als Krankenschwester im Feierabend- und Pflegeheim der Stadt Erfurt tätig, nach einem zweiten Erziehungsjahr fungierte ich dort von 1987 bis 1991 als Wohnbereichsleiterin. Nach meiner Weiterqualifizierung war ich von 1991 bis 1993 als Pflegedienstleiterin und schließlich ab 1994 als Heimleiterin der Senioren- und Pflegeheime Erfurt GmbH tätig. Seit Dezember 2006 habe ich nun die Geschäftsleitung des Pflegewohnparks der Generationen in Erfurt inne.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, zufriedene Gesichter zu sehen. Wenn die Angehörigen lächelnd unser Pflegeheim verlassen, und wenn ich an einem Tag mehrmals lachen kann, dann kann ich von Erfolg sprechen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich sehe mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Das berufliche Engagement in diesem Metier ist meiner Familie und mir selbst in die Wiege gelegt worden. Meine Tante war Krankenschwester, meine Schwester studierte Medizin, und meine Tochter ist in der Altenpflege tätig. Ich selbst bin seit meiner Kindheit sozial engagiert und war von Anfang an mit Herzblut dabei. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich kann bei allem, was ich tue, auf die volle Unterstützung meines Ehemannes zählen. Darauf kann ich genauso bauen wie auf meine langjährigen Erfahrungen. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Nein, das sehe ich nicht so. Es ist alles eine Frage der Organisation und kein Problem, wenn man über ein intaktes Familienleben verfügt. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich fühlte mich in jeder Etappe meines beruflichen Werdeganges erfolgreich. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mich prägte meine Tante. Sie war und ist mein Vorbild. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Als großes Problem erachte ich die Bürokratie. Ich weiß, daß das Dokumentieren wichtig ist, aber der geforderte Umfang behindert meine Mitarbeiter und mich und kostet uns viel Zeit. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Gute Mitarbeiter sind das Um und Auf. Für mich ist jeder einzelne, vom Hausmeister bis zur Pflegedienstleitung, wichtig, denn jeder erfüllt seine Aufgaben zur Zufriedenheit unserer Kunden. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich lasse Bewerber zwei Tage zur Probe arbeiten und entscheide erst danach. Es kommt mir darauf an, wie meine Mitarbeiter mit den Kunden umgehen können; Umgangston und Einfühlungsvermögen sind wichtig. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich vermittle ihnen, daß wir von dem guten Ruf des Hauses leben, daß jeder einzelne mit seiner Arbeit für diesen Ruf Sorge trägt und damit letztendlich seinen Arbeitsplatz sichert. Es gibt, seit ich Geschäftsführerin bin, eine Aktivprämie für Mitarbeiter, wir führen Feiern, Radtouren und Wanderungen durch, damit alle einmal abschalten können. Nicht zuletzt verlange ich nichts von meinen Mitarbeitern, was ich nicht selbst zu tun bereit bin. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Sie achten mich als korrekte Chefin, aber auch als eine, die weiß, was sie will und sehr konsequent ist. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich treffe mit meinem Mann genaue Absprachen, er nimmt mir in häuslichen Dingen viel ab. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Für Fortbildung bringe ich viel Zeit auf. Ich suche außerdem den Erfahrungsaustausch mit anderen Einrichtungen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wenn meine Tochter meine Nachfolge antritt, so rate ich ihr, nicht abzuheben, sondern auf dem Teppich zu bleiben und das soziale Engagement beizubehalten. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich habe viele Ziele und Visionen: die Errichtung von Wohngemeinschaften, sowie einen Erweiterungsbau mit reinen Einzelzimmern, um familienähnliche Pflegewohngemeinschaften aufbauen zu können, in Kombination mit einer Kindereinrichtung für die Kinder unserer Mitarbeiter. Ihr Lebensmotto? Mir selbst treu bleiben.

✱ Gürtler Elisabeth Dipl.-Kfm.

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführerin Tätig bei: Sacher Hotels BetriebsgmbH., 1010 Wien, Philharmonikerstraße 4 Geboren - Datum, Ort: 7. Mai 1950, Wien Kinder: Alexandra (1975) und Georg (1979) Eltern: Fritz und Hilde Mauthner Ehrungen: Veuve Cliquot Business Woman of the Year 1994 Hobbies: Dressurreiten (1979 zweiter Platz in der Staatsmeisterschaft), klassische Moderne in der Malerei

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Karriere habe ich vor allem dem Zufall zu verdanken. Meiner Schwester und mir war klar,

daß wir eines Tages das große Handelsunternehmen meines Vaters führen würden. Daher studierten wir beide Rechts- und Handelswissenschaften. Als Thema meiner Diplomarbeit wählte ich Tourismus, wußte jedoch noch nicht, daß ich später in der Hotelbranche arbeiten würde, obwohl mein Vater ein Hotel in Tirol besaß, in dessen Umfeld ich meinen Mann Peter Gürtler kennenlernte. Während meiner Ehe war ich zum Teil im Sacher und zum Teil im Betrieb meines Vaters tätig. Nach zehn Jahren Ehe konzentrierte ich mich nach der Scheidung ganz auf den elterlichen Betrieb. Mein Ex-Mann heiratete noch zwei weitere Male. Nach seinem Tod 1990 wurde ich für die Kinder Vermögensverwalterin, übernahm das Hotel Sacher in Wien und das Hotel Österreichischer Hof. All das war weder geplant, noch beabsichtigt. Ich genoß nicht einmal eine entsprechende Berufsausbildung - es war einfach Zufall.

- **Zum Erfolg**

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich sehe mich nicht als erfolgreich, denn ich erachte Erfolg nicht als Momentaufnahme, sondern als langfristig evaluierbare Größe. In zehn Jahren wird man vielleicht sehen, ob meine Unternehmenspolitik und die getätigten Investitionen sinnvoll uod richtig waren. Diese rechnen sich nicht in fünf Jahren, sondern frühestens in 25. Wenn sie dann Geld gebracht haben, war es ein Erfolg. Kurzfristig kann man das nicht beurteilen. Ich möchte aber die Existenz kurzfristigen Erfolges nicht leugnen. Gute Umsätze sind in meiner Branche ebenso unmittelbarer Erfolg wie positive Gästekommentare. Unternehmerisch gedacht bedeutet Erfolg, gewinnbringend zu arbeiten. Man kann aber Gewinn erreichen und trotzdem langfristig erfolglos sein, wenn man zu kurzfristig plant. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wille, aber auch Fleiß, Ausdauer und Selbstkritik. Wer mit sich selbst zufrieden ist und meint, daß er großartig ist, wird nicht erfolgreich sein. Ich glaube, daß ein gewisses Maß an Komplexen notwendig ist, um erfolgreich zu werden. Wenn man feststellt, daß man etwas nicht kann, wird man alle Kräfte mobilisieren, um es zu schaffen. Selbstzweifel erachte ich als sehr wichtig. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich brauche Zeit, um sie zu lösen. Ich glaube, man darf nie etwas spontan entscheiden, sondern muß ein paar Mal darüber schlafen. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Tourismus und insbesondere Hotellerie sind Branchen, in denen man als Frau seine weiblichen Eigenschaften sehr gut einsetzen kann und keinerlei Benachteiligung gegenüber Männern ausgesetzt ist. Als begeisterte Hausfrau führe ich mein Haus sehr gern. Als Gastgeberin - hier im großen Stil - ist es mir wichtig, daß alles funktioniert, und die Gäste sich wohlfühlen. Daher glaube ich, daß die Branchen Hotellerie und Gastronomie Frauen sehr entsprechen. Wenn man zusätzlich noch über betriebswirtschaftliches Wissen verfügt, kann man mit weiblichen Eigenschaften im Tourismus, in der Hotellerie und in der Gastronomie erfolgreich sein. **Was ist Ihr Beitrag zur Entwicklung der „Sacher-Familie"?** Es ist sehr wichtig, den Betrieb mit seinen Grundwerten weiterzuführen. Aufgrund des guten Namens ist es auch nicht so schwer. Man muß allerdings auf die sich ändernden Zeiten achten und die Entwicklungen, die sich am Markt abzeichnen, sehr schnell aufnehmen, verarbeiten und versuchen, diese mit der Tradition des Unternehmens zu vereinen. Sonst wird man zu einem Museum abgestempelt und entspricht nicht mehr dem Zeitgeist. Ich glaube, daß die Mischung aus Tradition und aus dem, was der Mensch heute an Lebensgefühl wünscht, und seiner Individualität, die er hervorkehren möchte, in einem vernünftigen Maß vereint werden müssen. **Wie schaffen Sie dies?** Ich habe ein Gefühls dafür, was wichtig ist, was ich erhalten muß, wo ich Konzessionen machen kann und was heute technisch notwendig ist. Man kann z.B. heute nicht mehr dunkle Stoffe für die Zimmer verwenden, weil die Menschen heute lieber helle Stoffe wollen. Ich werde aber deswegen meine alten Kristalluster nicht wegnehmen, denn sie sind ein Zeichen der Tradition. **Sie erfüllen viele Aufgaben, nun sind Sie auch mit der Organisation des Opernballs beschäftigt. Wie vereinbaren Sie das?** Das Hotel Sacher ist der Nachbar der Oper, so gesehen bin ich die Nachbarin von Herrn Hollender. Wir kennen uns und er hat mich gefragt, ob ich Lust hätte, den Opernball mit ihm zu organisieren, weil er sich in der Rolle des „Ballvaters" nicht sehr wohl fühlt. Aufgrund unserer Geschichte weiß ich, daß das Hotel Sacher und der Opernball immer ein Naheverhältnis hatten und dieser Abend für uns immer zu den schönsten des Jahres zählte. In letzter Zeit wird der Opernball von den Medien dazu benutzt, „Stones" zu präsentieren, was mit dem eigentlichen Gedanken des Opernballs nichts zu tun hat. Am Opernball spürt man keine Stones, er wird nur medial so dargestellt. Das könnte unserem Ball langfristig schaden. Mein Ziel ist es, den Opernball wieder zu dem zu machen, was er ursprünglich war - nicht ein Ball in der Staatsoper, sondern ein Ball der Staatsoper und der Künstler. Laut Regierungsbeschluß im Nationalrat ist es ein Ball der Republik Österreich, das heißt, Politik und Künstler stehen im Mittelpunkt. Diese brauchen immer wieder die Wirtschaft, die zahlen muß. Die Wirtschaft wiederum benötigt auch ein Vehikel, um zu repräsentieren und Werbung zu machen. Daher sollte man den Ball wieder auf die drei Säulen Wirtschaft, Politik und Kunst zurückführen. Ich bin überzeugt, daß der Opernball der schönste Ball der Welt ist. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich komme oft knapp vor Mitternacht nach Hause und bin um acht Uhr wieder im Büro. Es belastet mich manchmal, und wenn man nicht ein hohes Maß an Gleichmut besitzt, ist man dauernd in einer gewissen Hektik. Um alle Tätigkeiten unter einen Hut zu bringen, muß man viel tun. Es gibt keine Leerzeit, sondern Zeit muß eingeteilt und gespart werden. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem Willen, verschiedene Aufgaben zu erfüllen. **Was ist Ihnen neben der Arbeit wichtig?** Meine Kinder. Mir ist wichtig, daß sie glückliche Menschen werden, daß sie im Beruf zufrieden sind, daß sie einen richtigen Lebenspartner finden und daß sie eine realistische Lebenseinstellung besitzen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater war ein erfolgreicher, dynamischer, sehr harter und zielbewußter Mann. Schon als Kind war ich durch den Erfolgszwang geprägt. Ich habe gewußt, daß ich von der Schule nur mit guten Noten nach Hause kommen durfte. **Kennen Sie Mißerfolge?** Natürlich. Diese sollte man verdauen und sie dann als Ansporn betrachten, um besser zu werden. Ein Mißerfolg war sicher meine Scheidung. Aber daraus entwickelt man Kraft und wird stärker. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich selbst suche meine Sekretärin, Direktoren und Abteilungsleiter aus, die ein Anforderungsprofil erfüllen müssen. Dann kommt das, was man nicht definieren kann - Sympathie, Antipathie und die Charaktereinschätzung eines Menschen. Für jede Position sind andere Eigenschaften notwendig. Jemand, der Buchhaltung macht, muß nicht den gleichen persönlichen Kriterien entsprechen, wie der, der verkauft. **Wie führen Sie Ihr Team?** Ich habe einen Direktor, einen kaufmännischen Leiter, einen Manager und gebe selbst Impulse, welche Ziele ich erreichen möchte. Ich bin immer präsent und gehe auch ins Detail, aber ich würde nie zum Kellner gehen und sagen, daß etwas paßt oder nicht, sondern das sage ich dem Direktor oder dem Manager. Wichtig ist, die Zeitvorgaben präzise zu formulieren, Prioritäten zu setzen, zu beurteilen, ob der Weg, den wir gehen, richtig oder falsch ist, und zu erkennen, was geändert werden muß. Dort, wo ich glaube, daß es nicht läuft, wie es laufen sollte, schreite ich ein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte sehen, daß meine Kinder im Unternehmen erfolgreich arbeiten und die Entwicklungsstrategie des Hotels festlegen. **Ihr Motto?** Alles hat seine Zeit.

✱ Gusenbauer Josef

● Zur Person

Funktion Inhaber. Tätig bei: Edelweiß-Kleiderreinigung Josef Gusenbauer, Textilreiniger- und Textilveredler-Meisterbetrieb, 4451 Garsten, St.-Berthold-Allee 20 a. Geboren - Datum, Ort: 29. Jänner 1949, Mitterkirchen. Familienstand: Verheiratet mit Bertha. Kinder: Doris Maria (1972), Michaela (1981) und Andrea (1983). Eltern: Julius und Hermine. Hobbies: Musik, Trompete spielen (Tanzkapellen „Donauspatzen", „Danubia" und „Krawallo").

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meiner Schulausbildung arbeitete ich als Matrose am Schiff der Firma Brandtner auf der Donau und im Nahbereich. Im Winter arbeitete ich bei Holzschlägerungen und machte auch andere Lohndienste. Schließlich bekam ich eine Stelle im Staatsdienst bei der Strombauleitung Donau als Streckenarbeiter. Unsere Aufgabe war es, das „Gschlacht", den mit Steinen bewehrten Uferbereich, wuchsfrei zu halten. 1971 kam ich in Kontakt mit meinem Cousin, der in Wien eine Chemischputzerei betrieb. Er wollte mich anlernen, damit ich später sein Geschäft in Perg übernehmen könnte. Aus dem Anlernen wurde ein zehnjähriger Aufenthalt in Wien. Schließlich wurde ich mit 49 Prozent Teilhaber der Firma. In dieser Zeit baute ich mit meiner Frau ein Haus in Mitterkirchen, und nach dem dritten Kind wollte ich nicht mehr nach Wien pendeln. Darum kaufte ich ein Geschäft in Garsten und fing hier 1983 mit einer eigenen chemischen Reinigung an. Ich machte die Lehrabschlußprüfung und die Meisterprüfung nach und erhielt den Gewerbeschein. Nun führe ich mit meiner Frau das Geschäft, und meine Tochter, die das Gewerbe bei mir lernte, führt die Filiale in Perg. Wir reinigen alle Arten von Textilien, aber auch Leder und Teppiche sowie Daunentuchenten

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich werde im Ort geachtet, und das ist für mich Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich sehe ich mich als weniger erfolgreich, denn ich hatte das Ziel, ab 40 weniger zu arbeiten. Jetzt bin ich 50 Jahre alt und arbeite mehr als zuvor. Die Auftragslage wird immer schlechter, denn die jungen Leute tragen eher keine Wollmäntel, deren Reinigung zum Winterende immer ein guter Umsatzbringer waren. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Man muß eine Grundlinie verfolgen, ehrlich sein und mit den Kunden fair umgehen. Wichtige Erfolgsfaktoren sind Vertrauenswürdigkeit und Handschlagqualität. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Man muß schon ein bißchen kreativ sein. Daunentuchenten beispielsweise können die Menschen zuhause nicht waschen, weil die Trommeln der Haushaltswaschmaschinen zu klein sind, und ich biete diesen Service an. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Cousin hat meinem Leben eine andere Richtung gegeben. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Bei der Chemischreinigung mit Kohlenwasserstoffen fällt KW-Schlamm an, der um 400 Euro pro Zweihundertliterfaß teuer entsorgt werden muß. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Stärken sind die Flexibilität und das Service. Teppiche holen wir ab und stellen sie wieder zu. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Wenn ich das Geschäft verlasse, schalte ich total ab. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich stehe kurz vor der Pensionierung, daher nehme ich mir wenig Zeit für Fortbildung. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man soll dreimal überlegen, bevor man Unternehmer wird, denn das ist ein Fulltime-Job. Es gibt nur hundertprozentige Unternehmer, und man muß risikobereit sein. Das Geld, das abends in der Kassa bleibt, gehört außerdem nicht zur Gänze dem Unternehmer, das muß man immer bedenken. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich gehe jetzt in Pension und werde all das machen, wofür ich in der letzten 40 Jahren keine Zeit gehabt habe. Ich reise sehr gern und werde mit Vorliebe in der Früh länger liegen bleiben. Ihr Lebensmotto? Gesunde Menschen haben viele Wünsche, ein Kranker nur einen

✱ Gustafsson-Maschinda Natalie

● Zur Person

Funktion: Bereichsleitung Vertrieb. Tätig bei: ERES NETconsulting - Immobilien NET GmbH, 1060 Wien, Mariahilfer Straße 33. Geboren - Datum, Ort: 9. November 1972. Familienstand: Verheiratet mit Peter. Kinder: Joya (2005). Schöpferische Akte: Extreme Sport - Marketing and Promotional Solutions (Diplomarbeit, 1995). Hobbies: Schifahren, Snowboarden, Surfen, Wasserschifahren, Aerobic, Squash, aktuelle Tagesereignisse, andere Kulturen, Reisen, Sprachen, Psychologie

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Karriereverlauf ist sicher untypisch. Ich hatte das Glück, im Gymnasium meine Freundin Silvia, eine Spanierin, kennenzulernen, die jedes Wochenende bei mir verbrachte, und mit der ich in den Ferien ein Monat in Spanien war. Die spanische Mentalität und die Sprache faszinierten mich. Nach der Matura hielt mich nichts in Wien, ich entschied mich für Spanien. Als Au-Pair lernte ich die Sprache akzentfrei und das spanische Leben lieben. Nach einem dreiviertel Jahr kehrte ich nach Wien zurück und überlegte mir berufliche Schritte. Für mich bot sich das neue College am Getreidemarkt in Wien, die ITTA (International Travel & Tourismus Assistant an, das eine geniale zweijährige Ausbildung mit Pflichtpraktikum im Programm hatte. Bei ITAS konnte ich mein Pflichtpraktikum in Griechenland im Animationsbereich absolvieren, der mir großen Spaß bereitete. Zwei weitere Saisonen folgten, wobei ich in der letzten die Choreographie und Organisation verantwortete. Im Winter, ich bin ausgebildete Ski- und Snowboardlehrerin, bot es sich an, eben damit Geld zu verdienen. Um mir weitere Sprachen anzueignen, lebte ich in Italien und Frankreich, zuletzt zusammen mit meinem jetzigen Mann in Griechenland. 1997 bis 1999 entschlossen wir uns für eine Weltreise, ein Traum von uns. Mit diversen Jobs in der Gastronomie verdienten wir uns das „Reisegeld". Nach zwei Jahren, unsere letzte Station war Indien, kehrten wir nach Wien zurück, ein Kulturbruch. Kurz danach, 1999, begann ich bei der Eurotours Ges.m.b.H, einer 100%-Tochter des Österreichischen Verkehrsbüros, im Bereich Sales & Marketing in der Abteilung Austrian Holidays International. Innerhalb kurzer Zeit erhielt ich die Abteilungsleitung neben dem Sales & Marketing und der Produktgestaltung. Zuständig für die Austrian Airlines Group, konnte ich

mein Wissen über ausländische Kulturen und den Umgang mit diesen als Frau in einer Führungsrolle exzellent nutzen. 2005 ging ich in Karenz. Beim Wiedereinstieg entschied ich mich für die Familie und eine andere Branche. 2007 begann ich als Key Account Manager in der neu aufgebauten Abteilung bei ERES NETconsulting - Immobilien.NET GmbH. Nach wenigen Monaten gab es interne Änderungen, und ich übernahm die Bereichsleitung Vertrieb, da zeitliche Vereinbarungen mit dem Unternehmen möglich waren, sodaß ich heute sowohl Führungskraft als auch Mutter sein kann.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Je älter man wird, desto banaler wird das Verständnis von Erfolg. Er reduziert sich auf das Wesentliche, nämlich darauf, das Leben gesund und glücklich meistern zu können. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Aufgrund der Herkunft meiner Familie interessierten mich früh Land und Leute. Durch den Leistungsport lernte ich bereits als Kind viel über Teamgeist und Einzelkämpfer. Ich besitze ein immenses Gespür für Menschen und eine ausgesprochen soziale Komponente. Das Zwischenmenschliche ist mir wichtig. Ausschlaggebend ist immer auch das Auftreten, also die Person, ihr Gedankengut und ihre Aufgeschlossenheit. Ich spreche fünf Sprachen und habe mir durch den Aufenthalt in verschiedenen Ländern und Kulturen viel Lebenserfahrung angeeignet. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Private oder berufliche Meinungsverschiedenheiten bereinige ich immer am gleichen Tag, denn wer weiß, was morgen ist. Neue Herausforderungen reizen mich. Die Immobilienbranche ist zeitgemäß und spannend, der IT-Bereich ein Lernfeld. Mittlerweile achte ich auf die klare Definition der eigenen Ziele und eine konsequente gesunde Abgrenzung. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? In männerdominierten Sparten und auf Führungsebene hat es eine Frau schwerer. Eine Frau muß sich zuerst beweisen, ein Spagat in der Durchsetzung, hat sie das aber geschafft, ist sie nach meiner Erfahrung oft willkommener. Frauen, die aus der Karenz zurückkehren, sind ein eigenes Thema, qualifizierte Teilzeitjobs gibt es meist nicht, und vorgefertigte Meinungen beeinträchtigen häufig die Jobmöglichkeiten. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Gemeinsam mit meinem Mann erfüllte ich mir einen Traum - eine zweijährige Weltreise, für die wir nach dem Kauf eines „tickets around the world" 5.000,- Schilling zur Verfügung hatten. Wir ließen alles zurück. Von Wien aus ging es mit einem „one way ticket" nach London und von dort aus nach Thailand, Malaysien, Singapur und Indonesien. In Australien und Neuseeland mußten wir zusätzlich arbeiten, um weitere Destinationen wie Neukaledonien, Sri Lanka und Indien bereisen zu können. Das ist uns gelungen, und das ist eine beachtliche Leistung gewesen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? In der Volksschule war ich das „Springginkerl", und meine Lehrerin fand, ich brauche mehr Bewegung. So begann ich aus Spaß an der Bewegung in Jugendjahren von selbst mit dem Leistungsturnen. Der Extremsport faszinierte mich, und hätte ich noch einmal die Wahl, ich würde mich heute wieder dafür entscheiden, jedoch mit anderen Methoden. Zusätzlich prägten mich auf meiner Weltreise die unterschiedlichen Kulturen und der Umgang mit meinem Partner in extremen Lebenssituationen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Als Führungskraft muß man mit sich selbst im Einklang sein. Ich motiviere nicht, sondern schaffe Rahmenbedingungen, die müssen stimmen, klar sein und erklärt werden. Ich führe die Person als „Arbeitskraft", aber wenn ich sehe, daß gewisse Dinge verändert gehören, sei es zugunsten der Person selbst oder des Teams, biete ich meine Unterstützung an und arbeite an der Persönlichkeit. Kommunikation ist enorm wichtig, wobei meiner Meinung nach der Sender hinterfragen muß, ob seine Botschaften richtig verstanden wurden, als Führungskraft muß ich das sicherstellen. Die Werte des einzelnen sind für mich das „Heiligtum", viele kennen sie selbst nicht, doch ich muß die Werte meiner Mitarbeiter kennen, achten und Verstöße ansprechen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Das Unternehmen ist innovativ, vorausschauend und kundenorientiert. Interne Ressourcen werden zuerst aufgespürt, so können sich Mitarbeiter entwickeln und entfalten. Das Unternehmen schätzt die Familie und Frauen in Führungspositionen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Wichtig ist mir, mein Kind aufwachsen zu sehen, daher wollte ich nach der Karenz keine Führungsposition mehr einnehmen. Glücklicherweise konnte ich mit diesem Unternehmen eine attraktive Lösung vereinbaren und mit gutem Gewissen in meiner Funktion tätig sein. Als Ausgleich liebe ich den Sport, er muß nur schnell, hoch und gefährlich genug sein. Ihr Lebensmotto? Ich lebe heute, denn ich weiß nicht, was morgen ist.

✶ Gutterding Margit

● Zur Person

Beruf: Disponentin. Funktion: Bürgermeisterin. Tätig bei: Stadtgemeinde Neunkirchen, 2620 Neunkirchen, Hauptplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 12. November 1947, Neunkirchen. Kinder: Iris (1981). Eltern: Frieda und Alfred. Mitgliedschaften: Diverse ortsansässige Vereine. Hobbies: Wandern, Lesen, Diskutieren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an der Handelsakademie in Wiener Neustadt schaute ich mir die Programme aller politischen Parteien sehr genau an. Im Zuge der damals gerade blühenden 68er-Bewegung entschied ich mich für die Sozialdemokratie. Für junge Leute ist es aber nicht ganz einfach, sich aktiv in eine Partei einzubringen - meine Bereitschaft mitzumachen wurde zwar wohlwollend zur Kenntnis genommen, aber die Reaktionen blieben aus. Als Erkenntnis daraus wandte ich mich der sozialistischen Jugendbewegung zu. Dort fühlte ich mich gut aufgehoben, auch weil ich die Möglichkeit bekam, diverse Weiterbildungen und Seminare zu absolvieren. Dann wurde ich Bezirksvorsitzende der Jungen Generation, die in diesen Jahren in unserem Bereich wiederbelebt wurde. Ich vertrat immer meinen Standpunkt und meldete mich zu anstehenden Problemen stets zu Wort. Einerseits herrschte in der Jugend eine Aufbruchsstimmung, auf der anderen Seite war der Parteiapparat noch eine sehr geschlossene, traditionsverbundene Männergesellschaft. In diesem Umfeld hielt schließlich ich als eine der wenigen noch die Stellung und gab meine Meinung ab, andere Kollegen und Kolleginnen hatten Karriere gemacht oder resigniert. Auch bei der Frauenbewegung eckte ich hin und wieder an, weil man befand, daß ich manchmal zu scharf reagiere. Ich lehnte es immer ab, meine Karriere durch Vermittlung in der Partei nahestehender Firmen voranzutreiben. Nebenbei arbeitete ich in Wien in verschiedenen Unternehmen und wechselte schließlich in die Robert Bosch AG, wo ich bis zu meiner Pensionierung tätig war und hauptsächlich große Automobilhersteller in der Logistik betreute. Schon vor der Geburt meiner Tochter hatte ich meine politische Laufbahn etwas auf Eis gelegt, weil ich enttäuscht war und sah, daß eine Karriere in der Politik bis auf wenige Ausnahmefälle nur durch Anpassung möglich ist. Ich meldete mich in meiner

bekannt offenen Art nur mehr bei Jahreshauptversammlungen zu Wort, sprach dort allerdings vielen Kollegen aus dem Herzen. 1990 schied die damalige Vizebürgermeisterin und Landtagsabgeordnete aus dem Gemeinderat Neunkirchen aus, und man holte mich neben einer zweiten Frau in den Gemeinderat. So stand ich auf der Nationalratsliste an zweiter Stelle nach Peter Marizzi, der damals sehr erfolgreich war. Im Jahr 1995 machte genannte zweite Dame Karriere als zuständige Stadträtin, und 2000 konnte schließlich auch keiner mehr an mir vorüber, und ich wurde zur Stadträtin gewählt - obwohl ich keine traditionelle Familie mit Ehemann, keine Lobby und kein Netzwerk hinter mir hatte. Nachdem ich bereits zwei Wahlkämpfe gemeinsam mit dem Spitzenkandidaten geprägt hatte, wurde ich nach der Wahl 2005 Vizebürgermeisterin von Neunkirchen. Durch den überraschenden Tod des Bürgermeisters Herbert Kautz, mit dem ich sehr gut auskam und eine solide Gesprachsbasis hatte, gab es keine Diskussion, daß ich per Januar 2006 seine Nachfolge antrete. Man hatte ja gesehen, zu welchen Leistungen ich imstande bin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat für mich nichts mit Geld, sondern vielmehr mit Anerkennung und Selbstwertgefühl zu tun. Außerdem möchte ich nicht nur Ideen einbringen, sondern aufgrund meiner Position auch tatsächliche Entscheidungen treffen - das gehört für mich ganz wesentlich zum Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich komme aus einer einfachen Arbeiterfamilie und habe keine tief verwurzelten politischen familiären Traditionen. Trotzdem habe ich es geschafft, heute als Frau einer Gemeinde mit 13 000 Einwohnern als Bürgermeisterin vorzustehen. Das sehe ich durchaus als Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In den Anfangsjahren meiner politischen Tätigkeit in der Sozialistischen Jugend fiel es mir immer schwer, meine eigene Arbeitsleistung gut zu verkaufen. Inzwischen lernte ich, daß dies aber ebenfalls ein wichtiger Bestandteil ist. Das Amt als Bürgermeisterin macht mir sehr großen Spaß. Ich kann allen Frauen über 50 nur raten, in die Politik zu gehen - so umschwärmt werden Sie nie mehr, falls Sie erfolgreich sind. Der richtige Umgang mit Menschen ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor, nicht nur in der Politik. Ich absolvierte bei Bosch sehr viele Seminare, die immer zum Ergebnis hatten, daß ich über hohe Führungskompetenz verfüge, und daß mir die Menschen ihr Vertrauen entgegenbringen. Ich halte es auch für wichtig, nicht alles tierisch ernst zu nehmen und nicht verbissen an seiner Karriere zu arbeiten. Verbissenheit führt nicht zum Erfolg. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich hatte nie einen persönlichen Mentor, aber die frühere Frauenministerin Johanna Dohnal beeindruckte mich schon, weil sie für die Frauen unglaublich viel getan hat. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Als ich zur Bürgermeisterin ernannt wurde, kamen wahnsinnig viele Frauen zu mir, die mir einfach gratulierten und es toll fanden, daß nun eine Frau ihre Anliegen vertritt. Das war eine schöne Anerkennung und Ermutigung. Die positiven Reaktionen der Männer ließen ein bißchen auf sich warten, sind aber inzwischen ebenso vorhanden. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich traue meinen Mitarbeitern sehr viel zu, sie können sich mehr als früher persönlich einbringen. Das wird sicherlich geschätzt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Eine traditionelle Familie und Ehegemeinschaft war nie mein Ziel, da ich nicht gewohnt bin, in einer Partnerschaft Kompromisse einzugehen. Meine Tochter ist inzwischen 25 Jahre alt, und ich bringe mein Bürgermeisteramt und das Privatleben ganz gut unter einen Hut. **Welchen Ral möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Falls jemand unter Erfolg versteht, auch an der Spitze zu stehen, muß man rechtzeitig beginnen, ein Netzwerk aufzubauen, seine Fähigkeiten bewußt hervorzustreichen und sehr viel präsent zu sein. Speziell in der Politik genügt es nicht, gut zu sein, man muß sich und seine Leistungen auch präsentieren und verkaufen können. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mein Amt in den nächsten Jahren so ausüben können, wie ich es mir vorstelle. Um eine gute Absicherung zu erreichen, ist es mein Ziel, bei der nächsten Wahl mindestens vier Prozent zuzulegen. Fähigen Mitarbeitern möchte ich die Möglichkeit geben, sich zu entfalten und eines Tages selbst an die Spitze zu gelangen. Wenn ich eines Tages nicht mehr Bürgermeisterin bin, hoffe ich, daß mir die Menschen genauso freundlich und wohlwollend gegenübertreten wie bisher. **Ihr Lebensmotto?** Ich mache etwas lieber selbst, bevor es jemand anderer nicht so macht, wie ich es mir vorstelle.

✶ Gwercher Herbert

● Zur Person

Beruf: Bildhauer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gwercher Herbert - Bildhauerei, 6234 Brandenberg 87. Geboren - Datum, Ort: 13. August 1955, Branderberg. Familienstand: Verheiratet mit Agnes. Kinder: Martin (1985), Katharina (1988) und Julia (1990). Eltern: Johann und Edeltraud. Schöpferische Akte: Ausstellungen: „Salon European de la sculpture Sedan" in Frankreich, „Europäische Kunst der Gegenwart" in Augsburg und Mainz, „Grand Prix des Art 84" in der Schweiz, „Innsbrucker Kulturwochen" in Innsbruck, „Biennale International de Asfeld" in Frankreich, „IV Euro Grand Prix de Art" in Reutte, „Kunstszene Tirol" in Innsbruck, eine Ausstellung in Dubai und der „Salon International Revin" in Frankreich, Bücher: Tendenze e Testimonianze dell' Arte Contemoporanea, L'annuaire de L'art International - International Art Guide. Ehrungen: Zahlreiche Ehrungen und Auszeichnungen, darunter der Europäische Kulturpreis. Mitgliedschaften: Musikkapelle, Tiroler Künstlerschaft. Hobbies: Musik, Landwirtschaft.

● Karriere

Welches waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde in Brandenberg in Tirol geboren und bin seit 1976 als freischaffender Künstler tätig. 1977 legte ich die Meisterprüfung für Holz- und Steinbildhauerei in Elbigenalp ab. Danach machte ich mich bald selbständig. Ich nahm an mehreren internationalen Ausstellungen teil und erfüllte öffentliche Aufträge im Tiroler Raum. Neben meiner beruflichen Tätigkeit ist mir die Beschäftigung in der eigenen Landwirtschaft als Ausgleich sehr wichtig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß eine Idee künstlerische Gestalt annimmt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich, da ich Akzeptanz für meine Werke erfahre. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich erlebte immer wieder Gratwanderungen, es gab Durststrecken, die ich jedoch durch den Rückhalt meiner Familie durchstehen konnte. Mein Durchhaltevermögen war sicherlich wichtig für meinen Werdegang. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Nach Erhalt eines Auftrages ist stets die Entscheidung und das Gespür für den richtigen Entwurf ausschlaggebend für den Erfolg. Dies sind Entscheidungen, die ich laufend treffen muß. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Es gibt in meiner Branche Künstler, die man

sofort an ihrer Handschrift erkennt. Speziell in meinem Metier ist es jedoch auch wichtig, flexibel zu sein und Materialien und Stile zu verwenden, die zum Gesamtkonzept passen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Ehefrau war maßgeblich an der Entwicklung meines Lebensweges beteiligt, indem sie in schwierigen Situationen stets hinter meiner Tätigkeit stand. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Da ich meine Werke meist im eigenen Atelier ausstelle, ist die Anerkennung durch stets wiederkehrende Kunden sehr wichtig für mich. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Arbeit für die Kunst in der breiten Masse ist ein noch ungelöstes Problem. Es ist wichtig, eine Balance zwischen Kunst für die Öffentlichkeit und den eigenen Vorstellungen zu finden. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich bin ein eher zurückgezogener Mensch und halte mich zumeist in meinem Atelier auf. Ich glaube, ich werde öfters mit Vorbehalt gesehen, da die Bevölkerung teilweise keinen großen Bezug zur Kunst hat. **Wie trennen Sie Beruf und Privatleben?** Wenn ich mich gerade in einer kreativen Phase befinde, ist es mir sehr wichtig, in diesem Moment in meiner Tätigkeit aufgehen zu können. Ansonsten achte ich schon darauf, daß das Privatleben nicht zu kurz kommt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Auf eine gute Ausbildung zu achten, auch im Ausland zu arbeiten, Durchhaltevermögen zu beweisen - dies sind Ratschläge, die ich der nächsten Generation geben kann. Ehrlichkeit ist ebenfalls wichtig. Dem Kunde muß vermittelt werden, daß das Kunstwerk seinen Preis wert ist. **Welche Ziele haben Sie?** Weitere Ausstellungen zu machen, ist mein Ziel. **Ihr Lebensmotto?** Ehrlichkeit bewahren.

✱ Haas Michael Ing.

● Zur Person

Funktion: Prokurist, Leiter Werkskundendienst. Tätig bei: Vaillant Austria, 1230 Wien, Forchheimergasse 7. Geboren - Datum, Ort: 19. Dezember 1966, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Kinder: Sabine (1995). Eltern: Christine und Michael. Mitgliedschaften: KVA, KVD. Hobbies: Gitarrist der Rockband „Stage in Life", Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte von 1981 bis 1986 die Höhere Technische Lehranstalt für Elektrotechnik im zehnten Wiener Gemeindebezirk. Nach der Ableistung des Präsenzdienstes und der Offiziersausbildung zum Fernmeldeoffizier begann ich als Außendiensttechniker bei NCR Österreich. Dort kletterte ich die Karriereleiter vom System Engineer über den Technical Sales Support Manager zum Service Coordinator für Osteuropa hinauf. Die Position, die ich zuletzt in diesem Unternehmen bekleidete, war jene des Service Delivery Managers Austria, in welcher ich für die Leitung des technischen Kundendienstes und des Call Centers in Österreich verantwortlich war. 1999 wechselte ich als Technical Support Manager zu tele.ring, wo ich wesentlich zum Aufbau des technischen Kundendienstes sowie des Facility- und Störungsmanagements beitrug und des weiteren für die Ersatzteillogistik verantwortlich war. Im Jahre 2003 übernahm ich bei der Firma Invensys Österreich die Leitung des Geschäftsbereiches Kundenservice und Engineering in Österreich und Osteuropa, bis ich 2005 als Prokurist und Kundendienstleiter für Österreich bei Vaillant Austria einstieg. Neben der Leitung des gesamten Werkkundendienstes sowie der Disposition in Österreich bin ich auch für die internationale Projektkoordination für den Bereich Serviceprozeß- und IT-Optimierung innerhalb der Vaillant Group verantwortlich.

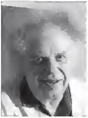
● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Spaß an der Arbeit zu haben und mich jeden Abend zufrieden zur Ruhe zu begeben, in dem Wissen, eine gute Leistung vollbracht zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, da ich jene Ziele, die ich mir vorgenommen habe, auch wirklich erreicht habe. Ich sehe in meiner jetzigen Position die Möglichkeit, Dinge zu verändern und meine beruflichen Ideen auch umzusetzen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich wurde sehr vom Kundendienstdirektor bei NCR, Herrn Potocnik, geprägt, der mir die Möglichkeit gab, nach Osteuropa mitzugehen, mir dadurch andere Perspektiven zeigte und mir auch die Freiheit ließ, mich nach meinen Vorstellungen zu entwickeln. Auch Herr Stelzl, der Managing Director von Vaillant Österreich, ist ein wichtiger Kollege für mich, der mich immer unterstützt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach einer firmeninternen Vorselektion entscheidet der unmittelbare Vorgesetzte über die Aufnahme der Mitarbeiter, da er in weiterer Folge mit dem neuen Mitarbeiter zusammenarbeitet. Für mich persönlich ist es wichtig, daß - neben der notwendigen fachlichen Qualifikation - der Mitarbeiter ins Team paßt, und dabei verlasse ich mich auf mein Gefühl. Wichtige Kriterien bei der Mitarbeiterauswahl sind für mich Lernwille, Leistungsbereitschaft, Kundenorientierung, Flexibilität und Kreativität. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir arbeiten stets im Team und treffen nach unseren gemeinsamen Zielen auch alle Entscheidungen miteinander. Motivation ist das Wichtigste überhaupt, und meine Mitarbeiter wissen, daß ihre Meinungen und Ideen auch angenommen und besprochen werden. Außerdem haben alle Angestellten bei Vaillant die Möglichkeit, sich fortzubilden. Wir bieten nicht nur produktspezifische Schulungen an, sondern fördern auch Weiterbildung in Kundenorientierung, Persönlichkeitsentwicklung und Englisch. Jeder unserer Mitarbeiter hat auch die Möglichkeit, individuelle Trainings zu absolvieren - sowohl hausintern als auch extern. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als offen und entscheidungsfreudig. Meine Türe ist für jeden Mitarbeiter offen, und ich nehme jedes Problem, gleich ob es sich um ein berufliches oder privates handelt, ernst und versuche, gemeinsam mit dem Mitarbeiter, zu einer Lösung zu kommen. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir haben hier sehr offene Strukturen in die sich die Mitarbeiter einbringen können, und wo sie auch sehr ernst genommen werden. Dieses angenehme Betriebsklima zeigt sich natürlich in der Freude an der Arbeit, was für den Kunden ganz einfach spürbar ist. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es findet ein regelmäßiger fachlicher Austausch statt, jeder kennt jeden. Durch meine Vorträge beim KVA bin ich in meiner Branche auch bekannt. Ich sehe meine Mitbewerber aber nicht als Konkurrenten, sondern weiß sie als Partner zu schätzen, von denen man lernen kann. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich trenne mein Privatleben strikt vom beruflichen Bereich. Ich halte es für außerordentlich wichtig, ein erfüllendes Familienleben zu führen, denn nur so kann man auch im Beruf alles geben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Vergleiche dich nie mit anderen und bleibe immer authentisch. Um in der Führungsebene erfolgreich zu sein, ist es wichtig, nicht nur sich selbst zu sehen, sondern sich auch in seine Mitarbeiter zu versetzen. Das Gespür für Menschen zuzulassen und weiterzuentwickeln ist eine Voraussetzung, um ein tolles Team aufzubauen und motivierte Mitarbeiter führen zu dürfen.

✱ Haas Willibrord

● Zur Person

Beruf: Maler und Grafiker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Willibrord Haas Maler Grafiker, 14057 Berlin, Friedbergstraße 14. Geboren - Datum, Ort: 9. Februar 1936, Schramberg. Familienstand: Verheiratet mit Helga Haas-Wirth. Kinder: Christoph und Florian. Schöpferische Akte: Galerie Aquaforte (siehe www.willibrordhaas.de). Ehrungen: Franz-Josef Spiegler Preis (1990). Hobbies: Fotografie (Motivsuche für die Arbeit), Musik (aktiv Klavier und Flöte), Konzertbesuche.



● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? In meiner Kindheit und frühen Jugend hatte mein älterer Bruder, selbst Künstler, starken Einfluß auf mich. Ich arbeitete bei ihm mit, bevor ich von 1954 bis 1961 in München an der Akademie der Bildenden Künste Malerei studierte. Die Begegnung mit den Professoren war eher enttäuschend für mich, um so belebender wirkten die dortigen Kollegen auf mich. Sie öffneten mir die Augen. Nach dem Studium malte ich zunächst (Auftrags-) Porträts, unmittelbar nach dem Berliner Mauerbau ging ich nach Berlin und jobbte, um Geld zu verdienen. Jede verbleibende Minute nutzte ich jedoch für die Malerei. Auch in Berlin waren die Begegnungen mit anderen Kollegen (unter anderem Heinz Otterson, Karl-Heinz Droste, Johannes Grützke, Otto Eglau) wichtig für mich. Bereits meine erste eigene Ausstellung hier in Berlin war erfolgreich, nicht nur in künstlerischer Hinsicht. Ich lernte da auch meine Frau kennen. Ein wichtiger Schritt in meiner künstlerischen Entwicklung war Anfang der siebziger Jahre die Hinwendung zur Radiertechnik, die es ermöglicht, Auflagen herzustellen und größere Verbreitung zu erreichen. Den Anstoß dazu gab meine Frau. Mein Spezialgebiet wurde die Farbradierung. Ich drucke von Beginn an mit eigenen Mitarbeitern alles selbst in eigener Werkstatt. Trotz entsprechender Erfolge mit der Radiertechnik sehe ich mich aber in erster Linie als Maler. Ein Großteil meiner Werke läßt sich der abstrakten Kunst zuordnen. Daneben nimmt Aktmalerei (hauptsächlich männliche Akte) einen gewissen Raum ein.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Dinge zu erreichen, die ich mir wünsche. Da nicht immer alles nach Wunsch verläuft, muß man es eben auch nehmen, wie es kommt. Wichtig für meine Selbstbestätigung, denn auch das bedeutet der Erfolg für mich, ist das Erlebnis, daß die Menschen ihr hart verdientes Geld dafür ausgeben, um meine Arbeiten zu erwerben. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mein Wunsch, Künstler zu werden, liegt biographisch in meiner Kindheit. Als Kriegs- und Nachkriegskind und jüngstes von fünf Geschwistern fühlte ich mich oft als Außenseiter. Über meinen Bruder, der Bildhauer ist, fand ich den Weg zur Kunst. Diese gibt mir seitdem die Kraft, alle Schwierigkeiten zu bewältigen. Heute kann ich diese Kraft auch weitergeben. Ich glaube, dies auch ausschlaggebend ist für meinen Erfolg. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Das ist schwierig zu benennen, weil ich eigentlich nie wirklich zufrieden mit meiner Arbeit bin und immer glaube, noch alles vor mir zu haben. Wenn ich jedoch das Einkommen als Kriterium nehme, dann war das in den späten achtziger Jahren, als ich mich endlich als erfolgreich empfand. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Nur Originalität hat wirklichen und nachhaltigen Erfolg. Ideen und Anregungen wurden aber auch in vergangenen Zeiten großer Kunst rege genutzt und führten zu Erfolgen. Um aber nicht nur für mich zu sprechen behaupte ich, daß bereits vorhandene Ideen rege genutzt wurden und auch zu Erfolgen führten. Dies ist aber mit dem heute existierenden Urheberschutz schwer zu vereinbaren. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mich prägt meine Frau. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich maße mir nicht an, anderen Ratschläge zu erteilen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ein naheliegendes Ziel ist das Projekt „100 Radierungen". Das ist bereits in Arbeit. Alle 100 Arbeiten möchte ich dann komplett mit Publikation und auch fertig gerahmt als Ausstellungsprojekt präsentieren. Ein weiterer, großer Wunsch von mir wäre die Erstellung eines Gesamtoeuvrekataloges.

✱ Habacht Christian

„Man sollte versuchen, hinter die Kulissen zu blicken, um besser zu verstehen."

● Zur Person

Beruf: Rauchfangkehrermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Kurt Habacht KG Rauchfangkehrerbetrieb., 1210 Wien, Bentheimstraße 11. Geboren - Datum, Ort: 23. Juli 1967, Wien. Hobbies: Sport, Laufen, Mountainbiken, Astrologie, Mythologie. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Mitarbeiter im Trainerteam des WIFI.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte an der Höheren Technischen Bundes-, Lehr- und Versuchsanstalt in Wien eine Ausbildung im Bauingenieurwesen, Fachrichtung Tiefbautechnik. Der geplante Berufseinstieg verlief nicht so, wie ich mir dies vorgestellt hatte, deshalb entschloß ich mich, in die Fußstapfen meines Vaters zu treten. Mein Vater betrieb zwei Rauchfangkehrerunternehmen und freute sich letztlich über meinen Entschluß. Ich mußte bei Null beginnen und erlernte den Beruf des Rauchfangkehrers, was nicht ganz einfach war, aber positiv zu meiner Persönlichkeitsentwicklung beitrug. Nach der Meisterprüfung übernahm ich 1997 im fünfzehnten Wiener Gemeindebezirk den väterlichen Betrieb und 2005, als sich mein Vater zurückzog, den zweiten Betrieb in Floridsdorf. In all diesen Jahren sorgte ich nebenberuflich für meine Weiter- und Fortbildung. Ich absolvierte einen zweijährigen Spezialabendlehrgang für chemisch-technischen Umweltschutz an der HTL Rosensteingasse, den ich mit dem Diplom „Umweltschutzbeauftragter" abschloß, es folgte eine Supervisionsausbildung für systemisches Coaching in München, und zuletzt absolvierte ich an der Donauuniversität den Universitätslehrgang Master of Building Science, Vertiefung Klima-Engineering. Zum Abschluß dieses Lehrganges fehlt nur mehr die Diplomarbeit, die ich bis Jahresende vorlegen werde.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, neben dem Beruf über den Freiraum zu verfügen, der die Realisierung anderer Interessen zuläßt. Mein Erfolg hat auch mit Zufriedenheit zu tun. Sehen Sie sich erfolgreich? Ich suche Herausforderungen, zum Beispiel im Bildungsbereich oder in der sportlichen Aktivität, und darf mich bei deren Bewältigung recht erfolgreich fühlen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich zeige

Interesse für Neues, bringe Lernbereitschaft, Engagement und Flexibilität ein und achte auf meine Selbstdisziplin. Die regelmäßige Ausübung von Ausdauersportarten wirkt sich physisch und psychisch auch positiv im Beruf aus. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Väterlicherseits prägte mich mein Großvater, mütterlicherseits die Großmutter. Beide beeinflußten meine Persönlichkeitsentwicklung und die Einstellung zum Leben, wofür ich dankbar bin. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich freue mich und es bedeutet für mich Anerkennung, wenn meine Mitarbeiter gerne im Unternehmen arbeiten. Ich schätze die Kollegen, und ich fühle mich von ihnen geschätzt. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Unsere Branche ist stark reglementiert und bewegt sich in einem vorgegebenen Rahmen. Eine durchaus positive Bemerkung zu unserem Beruf: wir werden von der Gesellschaft immer noch als Glücksbringer gesehen. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich glaube, daß sich die Bandbreite der Einschätzungen zwischen einem, der immer für Überraschungen gut ist, jemandem, der manchmal nicht verstanden wird und einem liebevollen Menschen bewegt. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Es zeigte sich, daß ich bei der Auswahl von Bewerbern eine glückliche Hand habe. Ich verlasse mich dabei auf mein Gefühl. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir pflegen ein gutes Betriebsklima. Man merkt, daß die Mitarbeiter gerne hier arbeiten, und das wirkt sich positiv auf unsere Kundenbeziehungen aus. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich bin in der glücklichen Lage, diesbezüglich eine gute Balance halten zu können. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man sollte versuchen, hinter die Kulissen zu blicken, um besser zu verstehen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich stecke mir auf meinem Lebensweg immer wieder Teilziele, beruflich und privat. Mein großes Lebensziel ist es, alt und weise zu werden. Ihr Lebensmotto? „Ein Mensch muß ich bleiben" ist eines. Das andere Lebensmotto hat mit dem Bildnis eines Baumes zu tun. Ein Baum braucht starke Wurzeln, um sicheren Halt zu gewährleisten, dann kann die Krone nach oben streben. Diese bildhafte Sicht kann auch für unser Leben bedeutsam sein.

✶ Habeler Josef Paul KommR.

● Zur Person

Beruf: Leitender Angestellter in Pension. Funktion: Präsident. Tätig bei: ASKÖ Burgenland., 7000 Eisenstadt, Rusterstraße 8. Geboren - Datum, Ort: 11. November 1943, Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Margarete, geb. Pauschenwein. Kinder: Doris (1968) und Andreas (1975). Eltern: Hermann und Maria. Ehrungen: Goldenes Ehrenzeichen der Republik Österreich. Mitgliedschaften: Kuratorium der Haydn Festspiele Eisenstadt, Theodor Kery Stiftung. Hobbies: Golf, Sport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Aufsichtsrat der Selbsthilfewerkstätten-Betriebs GmbH

● Karriere

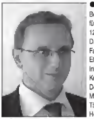
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich eine kaufmännische Lehre, die ich 1961 abschloß. Anschließend trat ich in einen Großhandelsbetrieb ein, wo ich bis 1971 tätig war. Als die Wiener Städtische Versicherung mit einem Angebot auf mich zukam, wechselte ich in die Versicherungsbranche. Im Laufe der Jahre stieg ich die Karriereleiter empor. Zuerst war ich als Verkaufsleiter tätig, dann als Prokurist und schließlich als Amtsdirektor. Des weiteren wurde mir der Titel Kommerzialrat verliehen. 1994 wurde ich zum Leiter der Landesdirektion bestellt, 2006 erfolgte mein Pensionsantritt. Seit 1995 fungiere ich als Präsident des ASKÖ Burgenland.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die mir gesteckten Ziele kontinuierlich zu verfolgen und schrittweise auch zu erreichen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, im Sinne meiner Definition erachte ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe mein Ziel nie aus den Augen verloren und ging immer mit Freude an meine Arbeit. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Mit Effizienz und Ehrgeiz. Ich halte es für wesentlich, immer nach vorne zu schauen und seine Arbeit gerne zu verrichten. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Als ich erkannte, daß man auch ohne akademische Ausbildung seinen Weg gehen kann. Man darf nur nie aufhören zu lernen. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die Entscheidung, zur Wiener Städtischen Versicherung zu wechseln, war eine erfolgreiche. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Ich halte Originalität zweifellos für den besseren Weg. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die Verleihung des Goldenen Ehrenzeichens der Republik Österreich erachte ich als schöne Anerkennung. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Leider hat Sport keinen hohen Stellenwert im Alltag der Menschen. Die Menschen sitzen immer mehr, und an den Schulen werden die Turnstunden gekürzt. Die steigende Zahl der Wirbelsäulenerkrankungen ist ein Alarmzeichen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Sie sind für den Erfolg des Verbandes von großer Bedeutung, da ich mich ja nicht um alles alleine kümmern kann. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Kompetenz, Fachwissen und Freude an der Arbeit sind für mich wichtige Punkte. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ehre, wem Ehre gebührt. Auch spreche ich - wenn nötig - konstruktive Kritik aus. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich glaube, daß sie zufrieden mit mir sind. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir haben uns dazu entschlossen, die Schwachstellen der Menschen mit Sport zu behandeln, und da die Leute nicht zu uns kommen, fahren wir eben zu ihnen. Hierfür haben wir einen Bus erworben, ausgestattet mit Computer, Meßgeräten und geschultem Personal. Wir fahren damit in die verschiedenen Betriebe und testen deren Mitarbeiter. Mittels Computertomographie können wir Schwachstellen lokalisieren, und je nach Beschwerden geben wir sportliche Übungen vor. Unsere geschulten Trainer leiten die Menschen in Kursen dazu an. Unter professioneller Anleitung lernen die Mitarbeiter, Übungen zu machen, welche ihre Beschwerden lindern und ihre Schwachstellen stärken. Durch dieses Zusammenwirken von Betrieb, Arbeiterkammer und Mitarbeitern kann die Volksgesundheit wieder gesteigert werden. Der ASKÖ ist damit schon im Burgenland, in Salzburg, Oberösterreich und seit neuestem auch in Niederösterreich vertreten. Wir sind sehr flexibel und ideenreich. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Sehr freundlich. Wir suchen stets das Gespräch, denn unser Ziel ist dasselbe. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche ist nicht immer einfach. Um seine eher karge Freizeit der ehrenamtlichen Tätigkeit widmen zu können, braucht man eine verständnisvolle Familie. Ich versuche ständig, junge Leute zu motivieren, was kein leichtes Unterfangen ist. Doch irgendjemand muß sich darum kümmern, und manchmal ist auch starke

Durchsetzungskraft gefordert. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Jetzt zusehends weniger, aber ich bin für alles aufgeschlossen und schaue mir die verschiedenen Weiterbildungsmöglichkeiten an. Wenn etwas Neues entwickelt wird, versuche ich herauszufinden, ob dies auch für uns zweckdienlich ist. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Optimismus ist das Wichtigste überhaupt. Resignation und Nörgeleien bringen niemandem etwas. Die jungen Menschen sollten jede Chance nützen und mehr Risikofreude an den Tag legen. Ihr Lebensmotto? Optimismus! Bei mir ist das Glas immer halb voll und nicht halb leer.

✶ Haberhauer Herbert



● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: flex.media Werbe GmbH, 1220 Wien, Schrickgasse 1. Geboren - Datum, Ort: 12. März 1968, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Sabine. Eltern: Helga und Herbert. Mitgliedschaften: Internationale Handels-kammer, Schlaraffia Korneuburg und Obmann am Wogenrain in Deutsch Wagram. Hobbies: Radfahren, Musik hören. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Haberhauer Enterprises Ltd mit Head Office in London (zu 100 Prozent im Besitz von Herrn Haberhauer), an dieser Holding sind flex media, CM Multimodal Ltd. und biological power systems ltd. beteiligt. Alle Firmen haben dieselbe Adresse in 1220 Wien, Schrickgasse 1.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die Volksschule und das Gymnasium mit Matura 1986 absolvierte ich bei den Schulbrüdern in Wien-Strebersdorf. Anschließend besuchte ich vier Semester die HTL Mödling, Schwerpunkt Feinwerktechnik. Nach Ableistung des Wehrdienstes begann ich im Juni 1989 bei den ÖBB, wo ich alle Stationen im kommerziellen Bereich durchlief, im Jänner 1993 kam ich in die Generaldirektion, übernahm den bundesweiten Bereich Sonderverkehr und die Leitung des Außendienstes. Neben der Ausbildung zum Großspediteur absolvierte ich ein zweijähriges Kurzstudium für Marketing und Betriebsmanagement am WIFI und besuchte zahlreiche Seminare und Kurse über Management, Führungskräfte usw. 1995 gründete ich die ersten Profitcenter der ÖBB für Nostalgieverkehr, Bergbahnen und Schiffahrt und war Leiter von vier Profitcenters, allerdings in einer Holdingfunktion; wir hatten einzelne Geschäftsführer in den Centers. Ich bin immer noch im Rahmen von zwei internationalen Projekten der OBB tätig und Koordinator für die Vereinigung der internationalen Passagiertransporte. Es gibt alle zwei Jahre einen Weltkongreß, der Weltkongreß 2007 wurde in Helsinki für Österreich von mir abgewickelt, 2009 findet er in Wien statt, wobei ich der Koordinator für die ÖBB sein werde. Für die Euro 2008 wickeln wir die Fanmeile sowie die Transport- und Passagierlogistik mit allen Vereinbarungen mit der Stadt Wien und den Wiener Linien ab. Bereits 1995 begann ich für die ÖBB eine Kooperation mit Japan Airlines (JAL), deren Generalpartner die ÖBB heute ist. 1997 leitete ich die große Kooperation der OBB mit dem ÖSV in die Wege, die noch heute besteht. 1999 gründete ich mein erstes Beratungsunternehmen, das nur kurz bestand. 2000 bekam ich die Möglichkeit, mich an einer neu zu gründenden GmbH zu beteiligen, damals noch unter dem Titel Media Sales, Ton- und Bildträger GmbH, die seit 2005 unter dem Namen flex media Werbe GmbH firmiert. Diese GmbH ist auf Außenwerbung, hauptsächlich Werbeflächenmanagement für Baufirmen, spezialisiert. Ich begann alleine und ohne eigene Mittel, mit einem amerikanischen Partner. Die CM Multimodal Ltd. wurde 2003 gegründet, sie bietet Beratungsleistungen für Verkehrsstudien, Verkehrsunternehmungen und Franchise-Unternehmen. Für Master-Franchise-Geber suchen wir entsprechende Kunden. Wir sind weltweit tätig und haben Büros in Kairo, Katar, Brünn und Bratislava. Die 2005 gegründete biological power systems ltd. ist eine Planungs- und Entwicklungsgesellschaft ausschließlich für alternative Energieanlagen, wir sind exklusiver Planer für die EVN und die ehemalige Reichhold Chemie mit Head-Office in London und weiteren Niederlassungen in Wien und Kairo. Wir arbeiten mit zwei fix angestellten Technikern und beschäftigen Subunternehmen. Die Haberhauer Enterprises Ltd. wurde ebenfalls 2005 gegründet. Um eine Struktur zu gründen, wurden meine privaten Gesellschaftsanteile an diese Holding abgetreten, daher bin ich zu 100 Prozent Eigentümer dieser Holding.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, für die Familie viel Zeit zu haben, ohne daß das Geschäft darunter leidet. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin stolz darauf, in relativ kurzer Zeit eine Unternehmensgruppe aufgestellt zu haben, weiters bin ich stolz auf meine internationalen Beziehungen und erfolgreich abgewickelten internationalen Projekte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Es war nicht einfach, als junger Mann und Nichtakademiker im internationalen Business mitspielen zu wollen. Die Akzeptanz erkämpfte ich mir durch konsequentes Betreuen, einen geradlinigen Weg und absolute Ehrlichkeit. Im Gegenzug erwartete ich mir absolutes Vertrauen, das leider schon sehr oft mißbraucht wurde, was mir oft Verluste im siebenstelligen Euro-Bereich bescherte. Daher muß ich stets sehr selektiv vorgehen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Vorbild waren immer Menschen, die von Null weg ein Geschäft aufbauten, vor allem Leute, die es schafften, aus eigener Kraft einen Weltkonzern zu gründen. Ich selbst hatte keinerlei finanzielle Unterstützung aus der Familie zu erwarten, mein Vater war Eisenbahner, meine Mutter Fleischhauerin. Ich wuchs in einer durchschnittlich begüterten Familie auf, allerdings verzichteten meine Eltern auf vieles, damit sie mir und meinem Bruder den Besuch einer Privatschule ermöglichen konnten. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? In den ersten sechs Jahren meiner Selbständigkeit war praktisch kein Privatleben möglich. Jetzt gibt es keine Probleme mehr. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ein bis zwei Tage benötige ich monatlich für Weiterbildung. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Die jungen Leute müssen Träume und Visionen haben, daran festhalten und ihren Weg konsequent gehen. Die Matura hilft, jedoch kann der Mensch auch ohne höhere Bildung seine Träume verwirklichen. Ehrlichkeit und Arbeitswille sind auf dem steinigen Weg nach oben am wichtigsten. Jedes Handwerk hat beste Erfolgsaussichten, wenn es konsequent erlernt und ausgeübt wird. Das Wichtigste heutzutage ist das Erlernen von Fremdsprachen, meiner Meinung nach neben Englisch romanische und slawische Sprachen. Wer in den Mittleren Osten gehen will, sollte Arabisch und eine asiatische Sprache erlernen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Wir wollen ein internationaler Mischkonzern werden, da wir jetzt schon auf drei Geschäftswegen, nämlich Medien, Consulting und Transport tätig sind, und noch weitere Wege, beispielsweise Handel, einschlagen. Mein Ziel ist ein internationaler Mischkonzern mit tausend Angestellten. Ich möchte es in zehn Jahren erreicht haben. Ihr Lebensmotto? Ein Mann - ein Wort.

✱ Haberl Friedrich

„Das Familien- mit dem Berufsleben vereinbaren zu können, bedeutet für mich Erfolg."

● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Haberl Müll- und Containerdienst., 6176 Völs, Otto-Kubik-Weg 7. Geboren - Datum, Ort: 5. Juli 1958. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Kinder: Mathias (1984) und Adriana (1996). Eltern: Maria und Franz. Mitgliedschaften: Gemeinderat Völs, Obmann des Verkehrsausschusses, Obmann der Völser Wirtschaft. Hobbies: Politik, Sport, Schwimmen, Familie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Vater verunglückte im Dezember 1985 tödlich. Ich hatte für lange Zeit lang ein ziemlich schwieriges Verhältnis zu meinem Vater, das sich erst im Jahr vor seinem Tod besserte. Nach dem Tod meines Vaters übernahm ich dessen Kleinbetrieb. Meine Ehefrau war in dieser Zeit große Stütze und treibende Kraft zugleich. Die Firma startete mit einem Fahrzeug und einem Mitarbeiter. Mittlerweile verfügt das Unternehmen über fünf Fahrzeuge. Anfang der neunziger Jahre erfolgte eine neue Verpackungsverordnung, woraufhin mit drei Partnern die Verpackungs-Verwertungs-Gesellschaft gegründet wurde. Diese bestand bis zum Jahre 2000. Vor drei Jahren trat mein Sohn in das Unternehmen ein, er managt mittlerweile den Containerdienst. Die Firma deckt heute die Bereiche Entsorgung, Müll, Transporte, Containerdienst, Bauschutt, Abbruch, Baumschnitt, Gewerbemüll, Altholz, Alteisen, Schrott, Abfallbeseitigung, Sägemehl, Splitt, Kies, Schotter, Sand und Räumung ab.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das Familien- mit dem Berufsleben vereinbaren zu können, bedeutet für mich Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Da ich Beruf und Privatleben gut vereinbaren kann, sehe mich als erfolgreich an. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mein Ehrgeiz und das Bestreben, das Unternehmen meines Vaters so gut als möglich weiterzuführen, war ausschlaggebend. Ich wurde in meiner Jugend oft mißverstanden und konnte dann im väterlichen Betrieb meine Zielsetzungen konsequent und erfolgreich in Angriff nehmen. Ein weiterer Faktor ist das seit geraumer Zeit gesteigerte Umweltbewußtsein in der Bevölkerung, das bereits in der Schule gefördert wird. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Die Mitte der neunziger Jahre, als die Verpackungs-Verwertungs-Gesellschaft gegründet wurde, und das Jahr 2000, als die Etablierung des Containerdienstes stattfand, waren Zeitpunkte, an denen ich mich als erfolgreich empfand. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die Entscheidung, das Unternehmen meines Vaters weiterzuführen, war eine erfolgreiche. Ebenso wichtig war der richtige Zeitpunkt der Gründung der Verpackungs-Verwertungs-Gesellschaft. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Flexibilität und damit Originalität sind in unserem Gewerbe wichtiger. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich denke, daß zwei Drittel der Menschen in der Umgebung mich als Unternehmer schätzen. Der Rest, so könnte man sagen, gönnt mir meinen beruflichen Erfolg nicht so ganz. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Wir haben das Glück, daß die Familie in den Betrieb integriert ist. Unsere Mitarbeiter sind jedoch ebenfalls sehr wichtig für das Unternehmen und stehen auch voll hinter diesem. Wir können uns zu 100 Prozent auf unsere Mitarbeiter verlassen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wir pflegen einen familiären und freundschaftlichen Kontakt zu unseren Angestellten, wodurch diese motiviert werden. Wir wissen es auch sehr zu schätzen, solch gutes Personal zu haben. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Da die gesamte Familie im Betrieb beschäftigt ist, lassen sich diese Bereiche nur schwer trennen. Es gelingt uns in letzter Zeit jedoch immer besser, uns beispielsweise für ein verlängertes Wochenende freizuspielen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Plan ist es, in sechs Jahren im Alter von 55 Jahren sozusagen in die zweite Reihe zurückzurücken und meinem Sohn das Ruder zu überlassen. Ihr Lebensmotto? Leben und leben lassen!

✱ Haberl Maximilian OSR

● Zur Person

Beruf: Hauptschuldirektor. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Marktgemeinde Langenwang, 8665 Langenwang, Wiener Straße 2. Geboren - Datum, Ort: 2. Jänner 1955, Langenwang. Familienstand: Verheiratet mit Gertraude, geb. Glatz. Kinder: Gerald (1976), Karin (1981) und Jürgen (1987). Eltern: Maria und Johann. Schöpferische Akte: Gemeindezeitung, Lehrerbundzeitung. Ehrungen: Mehrere offizielle Dank- und Anerkennungsurkunden für die Tätigkeit als Lehrer und Direktor. Mitgliedschaften: ÖVP, KPV Steiermark, mehrere ortsansässige Vereine. Hobbies: Sport, v.a. Ballsportarten (Golf, Tennis, Fußball). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Obmannstellvertreter Raiffeisenbank Oberes Mürztal, Bezirksobmann ÖVP Lehrerbund.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura am BORG Kindberg absolvierte ich in Graz eine Ausbildung zum Volksschullehrer und übte in weiterer Folge meinen erlernten Beruf aus. Parallel zu meiner beruflichen Tätigkeit absolvierte ich die Ausbildung zum Hauptschullehrer und war in dieser Funktion über die Jahre an acht verschiedenen Schulen tätig. Seit 1996 habe ich die Leitung der Hauptschule Langenwang inne. Meine politische Laufbahn begann praktisch gleichzeitig mit meiner beruflichen Laufbahn, da ich im Lehrerbund verschiedene Funktionen übernahm und seit mittlerweile 15 Jahren als Obmann des Lehrerbundes in Mürzzuschlag sowie als Obmannstellvertreter für die Steiermark fungiere. In der Gemeinde begann meine Laufbahn 1990 als Obmann des Schulausschusses. Über meine Tätigkeiten im Kultur- und Fremdenverkehrsausschuß sowie dem Haupt- und Finanzausschuß wurde ich 2000 zum Ersten Vizebürgermeister gewählt und bekleide schließlich seit Dezember 2006 das Amt des Bürgermeisters.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg setzt sich für mich aus mehreren Faktoren zusammen. Zunächst stellt das persönliche Selbstwertgefühl die Basis für den Erfolg dar; weiters ist das persönliche Umfeld enorm wichtig, um erfolgreich zu werden, da sich gewisse Ziele nur in der Gruppe erreichen lassen. Ebenso sind wirtschaftliche Faktoren zu beachten. Da sich diese immer wieder ändern, muß man den Markt genau beobachten, um jenen Bereich zu finden, der letztendlich Erfolg verspricht. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja - obwohl Erfolg sehr selektiv betrachtet werden muß, da er aus vielen Faktoren

beruflicher und privater Natur besteht, die sich jederzeit ändern können. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ein wesentlicher Erfolgsfaktor war sicherlich meine Kontaktfreudigkeit, die mich mein Leben lang begleitete und durch den Lehrerberuf sehr gefördert wurde. Über meinen Beruf und meine Mitgliedschaften in Vereinen war ich in der Lage, zahlreiche Menschen kennenzulernen, was sicher maßgeblich für meinen Weg war. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Als meinen ersten Erfolg betrachte ich die Übernahme der Obmannfunktion des Lehrerbundes in relativ jungen Jahren, was eine große Anerkennung für mich darstellte, aber gleichzeitig auch Zweifel aufwarf, da ich zu diesem Zeitpunkt noch nicht sicher war, der Herausforderung gewachsen zu sein. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Meine Familie hat einen landwirtschaftlichen Hintergrund, und es war damals nicht selbstverständlich, den Lehrerberuf zu ergreifen. Es war sicherlich die wichtigste Entscheidung, diesen Weg trotzdem zu wählen, und ich bin auch meinen Eltern sehr dankbar, die mir meine Ausbildung ermöglichten. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es gab zahlreiche Kollegen in der Steirischen Landesregierung, die meinen Werdegang sehr prägten, und von welchen ich positive Eigenschaften übernehmen konnte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erfahre immer wieder Lob und Anerkennung von Mitgliedern des Landesschulrates, die meine eingeschlagene Richtung für gut befinden. Auch die Akzeptanz in der Landesregierung für meine Ideen ist für mich sicherlich anerkennend zu werten. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine wesentliche - nur mit ausgezeichneten und motivierten Mitarbeitern lassen sich Erfolge erzielen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Da es im schulischen Bereich schon sehr lange keine Neuanstellungen mehr gibt, ist diese Frage für mich nicht einfach zu beantworten. In der Gemeinde wird im Klub entschieden, wer für eine gewisse Position in Frage kommt. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich versuche, jedem einen eigenen Verantwortungsbereich zu übertragen, was einen nicht unwesentlichen Motivationsfaktor darstellt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ohne das Einverständnis meiner Frau und meiner Familie würde ich das Amt des Bürgermeisters wahrscheinlich nicht ausüben. Nur durch den Rückhalt der Familie und dank eines ausgeklügelten Zeitmanagements lassen sich Beruf und Privatleben vereinbaren. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Es gibt im Schnitt einmal pro Woche eine Situation, die ich als Fortbildung betrachte, sei es der Besuch von Seminaren oder der Besuch von anderen Veranstaltungen; somit ist Weiterbildung für mich ein allgegenwärtiges Thema. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte weiterhin für die Bevölkerung tätig sein und Ziele für die Gemeinde umsetzen. Sollte das funktionieren, würde ich gerne für eine weitere Periode zur Verfügung stehen.

✶ Habighorst Dieter

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Hotel am Krahnberg, Grund + Wert Gastro GmbH , 99867 Gotha, Eisenacher Straße 95. Geboren - Datum, Ort: 19. Februar 1946, Brackwede. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: An- und Verkauf von Immobilien

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Durch den frühen Tod meiner Mutter mußte ich frühzeitig lernen, eigenverantwortlich zu handeln. Ich absolvierte eine Tischlerlehre, legte die Meisterprüfung ab und übernahm die väterliche Firma, einen großen Innenausbaubetrieb, den ich bis zur Wende mit bis zu 47 Mitarbeitern führte. 1989 schuf ich mir mit dem An- und Verkauf von Immobilien, den ich bis heute betreibe, ein zweites Standbein.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich das Ergebnis sehr harter Arbeit (14 bis 16 Stunden an jedem Tag der Woche), das mich anspornt, weiterzumachen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich bin erfolgreich. Den Umsatz des Hotels, das ich vor zwei Jahren übernahm, habe ich seither vervierzehnfacht. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend ist, daß ich nie aufgebe. Es gibt für mich kein „Geht nicht“, „Kann ich nicht“ oder „Machen wir nicht“. Ich habe bis jetzt jedes Unternehmen nach oben gebracht. Wenn jedoch das Maximum erreicht ist, wende ich mich neuen Herausforderungen zu. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich entscheide immer spontan, aus dem Bauch heraus und ohne lange Diskussionen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Nachdem ich die Realschule im letzten Jahr abgebrochen hatte, absolvierte ich eine Tischlerlehre, die ich als Landessieger (Nordrhein-Westfalen) abschloß. Das war für mich mein erster wirklicher Erfolg. Auch die anschließende Meisterausbildung beendete ich sehr erfolgreich und ebenfalls als Landessieger. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Für mich zählt nur Originalität. Ich hätte es nie so weit gebracht, wenn ich meine eigene Arbeitsleistung nicht so einstufen würde. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Nein, ich hatte kein spezielles Vorbild und traf stets alle Entscheidungen alleine. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Ich sehe keine Probleme und wüßte nichts, was man nicht hinkriegt. Man muß nur die Marktlücken erkennen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Sie sind für meinen Erfolg von großer Bedeutung - alleine kann ich nichts bewegen, und ohne zuverlässige und gute Mitarbeiter nicht viel erreichen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich entscheide aus dem Bauch heraus, nicht nach Zeugnissen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich motiviere meine Mitarbeiter in erster Linie durch gute und korrekte Entlohnung, aber auch durch persönliche Anerkennung. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich glaube, daß ich beliebt bin, auch wenn ich mit meiner spontanen Art unberechenbar sein kann. Ich bin nicht unbedingt streng, aber sehr bestimmend. Meine Mitarbeiter wissen, daß ich sie nicht ausnutze, aber erwarte, daß Anweisungen strikt befolgt werden. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir bringen die übernommenen Firmen und Immobilien hoch, investieren und sanieren, bis einhundert Prozent des Möglichen erreicht sind. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich achte schon auf die Konkurrenz, pflege aber keinen persönlichen Kontakt. Jeder muß für sich selbst sehen, wie er klarkommt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Gar nicht, denn ich habe eigentlich kein Privatleben, vermisse es auch nicht. Ich bin kein Mensch für feste Bindungen und fühle mich wohl, so wie es ist. Freizeit kenne ich nicht, aber ich leiste mir schon spezielle, sehr schöne Dinge. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich nehme mir täglich ein bis zwei Stunden Zeit zum Studieren von Fachliteratur und Tagespresse. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man kann nur durch harte Arbeit etwas erreichen und

muß unbedingt lernen, mit dem Geld und den Mitteln auszukommen, die man zur Verfügung hat. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Dieses Hotel möchte ich noch auf einhundert Prozent bringen. Danach werde ich nach Mallorca gehen, wo ich dann alles etwas ruhiger angehen lassen möchte und vielleicht auch meinen Altersruhesitz einrichte. Ihr Lebensmotto? Wer viel arbeitet, kann sich viel leisten.

✶ Hackl Hermine Mag.

● Zur Person

Beruf: Kommunikationsmanagerin. Funktion: Leiterin Unternehmenskommunikation. Tätig bei: Agrarmarkt Austria Marketing GmbH., 1200 Wien, Dresdner Straße 68a. Geboren - Datum, Ort: 6. August 1963, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Richard. Eltern: Maria und Werner. Schöpferische Akte: Artikel in Fachzeitschriften, Pressetexte und Märchenbuch (Waldmärchen). Mitgliedschaften: VAÖ - Verband der Agrarjournalisten und -publizisten in Österreich (Vorstandsmitglied), Club der Land- und Forstwirtschaftsbetriebe Österreichs (Vorstandsmitglied), Forstverein für Niederösterreich und Wien (Ausschuß), Verein der Waldpädagogen Österreichs (Vorstandsmitglied), Verein der Forstfrauen Österreichs. Hobbies: Forstwirtschaft, Wald, Sport (Laufen, Wandern, Radfahren), Kochen, Beruf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Hauptschule in Graz und wechselte anschließend an das Oberstufenrealgymnasium, wo ich 1982 maturierte. In weiterer Folge studierte ich ein Semester an der Universität für Bodenkultur in Wien, entschied mich dann aber für das Studium der Theaterwissenschaften und der Afrikanistik. Meine Sponsion zum Magister der Philosophie erfolgte im Jahre 1988. Während meines Studiums absolvierte ich eine zusätzliche Ausbildung am TGM Wien, wo ich den Grundkurs für Maschinenbau und Betriebstechnik abschloß. Parallel zu meinem Studium führte ich eine Vielzahl von verschiedenen Tätigkeiten aus - so war ich als freie Mitarbeiterin bei Radio Wien tätig, arbeitete im elterlichen Gartenbaubetrieb und absolvierte eine Sprecherausbildung am Konservatorium Prayner. Des weiteren kann ich auf Forschungsaufenthalte in Tansania und Brasilien verweisen. Nach Abschluß meines Studiums war ich zehn Jahre für das renommierte Medienbeobachtungsunternehmen Observer tätig, wo ich zunächst mit der Leitung des Lektorats betraut war und später als Prokuristin bzw. Gesellschafterin in die Geschäftsleitung aufgenommen wurde. Mit diesem Schritt wurde mir zugleich ein breites Verantwortungsgebiet übertragen, u.a. Kundenbetreuung und Marketing. Diese Tätigkeit war auch verbunden mit meiner freien Mitarbeit beim Börsen-Kurier und der PR-Betreuung der Berufsgruppe Medienbeobachtung in der Wirtschaftskammer Wien. Bis in das Jahr 2002 fungierte ich als Pressesprecherin für die Land- und Forstwirtschaftsbetriebe Österreichs, was auch den Einstieg in jenes Tätigkeitsfeld bedeutete, das mich derzeit begleitet. Der damalige Direktor des Österreichischen Bauernbundes und jetzige Landwirtschaftsminister Dipl.-Ing. Josef Pröll war der Ansicht, daß meine Affinität zur Landwirtschaft und meine Erfahrungen im Bereich der Öffentlichkeitsarbeit auch für den Österreichischen Bauernbund von außergewöhnlichem Wert sein konnten, und somit nahm ich sein Angebot sehr gerne an und übernahm für zwei Jahre die Leitung des Referates Presse und Kommunikation. Seit 2004 habe ich nun die Leitung der Unternehmenskommunikation in der AMA Marketing GmbH inne. Wir sind in Österreich für das gesamte Agrarmarketing zuständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die finanziellen Errungenschaften, die Erfolg gemeinhin mit sich bringt, sind für mich nebensächlich. Es sind die Sache, für die ich einstehe, und die Qualität in der Kommunikation, die ich als Maßstäbe für meinen Erfolg anlege. Ein inniger Wunsch von mir ist, mit unserem Unternehmen bei der Gestaltung der gesellschaftlichen Strukturen nachhaltig positiv mitzuwirken. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, da mich meine Tätigkeit glücklich macht. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe mir den Ruf erworben, sehr konsequent zu sein. Zudem gehe ich bei der Vorgabe der grundsätzlichen Zielsetzungen sehr überlegt vor, da diese ja schließlich in die Realität umgesetzt werden sollen. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Zu meiner Studienzeit war es noch sehr schwierig, in eine Männerdomäne einzudringen. Wenn man sich da aber durchbeißt, geht man durchaus gestärkt aus dieser Situation hervor. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ich weiß, daß meine Mitarbeiter mit mir als Chefin zufrieden sind, und das macht mich auch persönlich sehr glücklich. Die Mischung aus Toleranz und klarer Kommunikation, was meine Erwartungen an die Leistung meiner Mitarbeiter betrifft, erachte ich als sehr vorteilhaften Führungsstil. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unser oberster Chef, Dr. Stephan Mikinovic, hat ein besonders gutes Händchen für die Bestellung der richtigen Manager am richtigen Platz. In den Schlüsselpositionen ist eine starke Affinität zur speziellen Fachrichtung unabdingbar, zumal sie diese ja nach außen hin repräsentieren müssen und dem jeweiligen Geschäftszweig auch als Persönlichkeit ihren Stempel aufdrücken. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Letztendlich ist ein klar entwickeltes Leistungsbewußtsein der Schlüssel zum Erfolg. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich vermag mich derzeit sehr gut mit meinen Aufgaben zu identifizieren, woraus sich in weiterer Folge auch die Ziele für meine Zukunft ergeben.

✶ Hackmair Peter

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Baufachmarkt Obermair und Hackmair GmbH., 4812 Pinsdorf, Wiesenstraße 43-45. Geboren - Datum, Ort: 7. Dezember 1966. Familienstand: Verheiratet mit Claudia. Kinder: Peter (1987) und Kevin (1997). Eltern: Margarete und Walter. Hobbies: Golf, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich drei Jahre die Handelsakademie und absolvierte anschließend im elterlichen Betrieb, dem Baufachmarkt Obermair und Hackmair, eine Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann. Hier konnte ich meinen heutigen Tätigkeitsbereich von der Pike auf erlernen. Das Unternehmen war 1960 von meinem Vater Walter Hackmair und seinem Partner Franz Obermair gegründet worden, wobei ursprünglich das Hauptaugenmerk auf dem Handel und Transport von Grundbaustoffen lag. 1989 übernahmen mein Bruder Ing. Gerhard Hackmair und ich den Betrieb von unserem Vater und leiten ihn seither gemeinsam. Wir setzten den erfolgreichen Weg fort und erweiterten das Lieferprogramm um die

Bereiche Baufachmarkt, Baustoffgroßhandel, Bauelemente und deren Montage. Während mein Bruder vorwiegend für Ein- und Verkauf der Bauelemente, Montage und Transport verantwortlich zeichnet, kümmere ich mich in erster Linie um die Bereiche Baustoffe, Baufachmarkt sowie die Finanzbuchhaltung. Das reichhaltige Produktsortiment unseres Unternehmens ist auf private Heimwerker bis hin zu professionellen Gewerbetreibenden optimal abgestimmt. Im Baufachmarkt finden unsere Kunden alles rund um Werkzeug und Maschinen, Eisenwaren, Fliesen und Sanitär, Elektro uvm. Wir lagern rund 8 000 verschiedene Artikel. Unser Baustofflager umfaßt eine große Auswahl an Qualitätsprodukten rund um Hausbau, Umbau, Sanieren und Renovieren. Durch eine Lagerfläche von über 10 000 m² ersparen sich unsere Kunden viel Ärger mit Bestellungen und Wartezeiten, da sie bei uns ihre Ware sofort erhalten oder wir kurzfristig mit unserem LKW-Fuhrpark auf den Baustellen zustellen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, zufrieden mit bereits erreichten Zielen zu sein - sei es in beruflicher oder privater Hinsicht. Sind die bisherigen Ziele erreicht, so ist es wesentlich, sich neue zu stecken. Man sollte diese jedoch nicht zu hoch ansetzen, sondern eher versuchen, in Zwischenschritten ein großes Ziel anzustreben. Vorrangig in der heutigen Zeit ist für mich der Erhalt des Standortes, da damit ja das Schicksal unserer Mitarbeiter eng verknüpft ist. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich durchaus als erfolgreich. Ich war in der Lage, viele meiner Ziele zu erreichen, und bin mit der derzeitigen Situation sehr zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wesentlich war, daß sowohl mein Bruder als auch ich bereits in jungen Jahren von unserem Vater zu Eigenständigkeit und Selbstverantwortlichkeit erzogen wurden. Dadurch lernten wir bereits sehr früh, selbständig zu agieren und Entscheidungen zu treffen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Wir beschlossen bei der Übernahme des Unternehmens vor etwa 20 Jahren, uns von den Mitbewerbern abzuheben, indem wir nicht die Schiene „möglichst groß und billig" verfolgten, sondern uns auf unsere bereits vorhandenen Stärken konzentrierten. So setzten wir sehr stark auf persönliche Betreuung und Service, was sich langfristig als richtige Entscheidung erwies. Auch versuchten wir in verschiedenen Nischen Fuß zu fassen, was ebenfalls von Erfolg gekrönt war. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Bruder und ich wurden am meisten von unserem Vater geprägt, der den Betrieb über Jahrzehnte geführt hatte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die größte Anerkennung für mich bedeutet, zufriedene Kunden und Mitarbeiter zu haben. Wir freuen uns sehr über Weiterempfehlungen unserer Kunden, und unsere Mitarbeiter sind stolz auf ihren Arbeitsplatz - eine größere Anerkennung kann es für einen Unternehmer nicht geben. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt einen sehr großen Graubereich auf dem Dienstleistungssektor, wo mit Billigstmaterialien und Schwarzarbeitern Profite erzielt werden, die Qualität aber leider auf der Strecke bleibt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie sind für den Unternehmenserfolg von enormer Bedeutung. Wir konnten in den letzten 25 Jahren mit nur 25 Mitarbeitern unseren Umsatz verfünffachen, was ohne den Einsatz und das persönliche Engagement unserer Mitarbeiter nicht zu bewerkstelligen gewesen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir achten darauf, Mitarbeiter aus der Region einzustellen, doch generell sind die Kriterien von der jeweiligen Position und Sparte abhängig. Eine einschlägige Ausbildung ist zwar erwünscht, aber nicht unbedingt der ausschlaggebende Faktor für eine Personalentscheidung. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Neben finanziellen Anreizen motivieren wir unsere Mitarbeiter mit unserem familiären Betriebsklima. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Wahrscheinlich sehen sie mich als übertrieben perfektionistisch, wobei ich in den letzten Jahren bemüht war, diese Haltung abzuschwächen. Es ist nun einmal so, daß ich Aufgaben lieber selbst erledige, bevor ich sie an jemanden delegiere, da ich nur so sicher sein kann, daß sie auch entsprechend umgesetzt werden. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Unser Erfolg liegt letztlich nicht nur in der jahrelangen Erfahrung, den kompetenten Mitarbeitern und dem entsprechenden Know-how auf dem Bausektor, die Firmenphilosophie baut auch immer auf eine partnerschaftliche Geschäftsbeziehung zu den Kunden, um deren Wünschen gerecht zu werden. Persönlichkeit und Freundlichkeit stehen bei uns an erster Stelle. Unsere Kunden sollen wissen, mit wem sie es zu tun haben - wir tragen nicht nur Verantwortung für unsere Familien und unser Unternehmen, sondern wir machen die Bauvorhaben unserer Kunden zu „unseren". **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Wir heben uns sehr stark von den Großmärkten ab, die wir daher auch nicht als Konkurrenten, sondern eher als Mitbewerber sehen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da mich mein Beruf sehr stark beansprucht, kommt die Freizeit leider oft zu kurz. Trotzdem konnte ich mittlerweile einen Konsens finden, um Beruf und Privatleben bestmöglich zu vereinbaren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Eine Firmenneugründung ist nur mehr sinnvoll, wenn man sich auf gewisse Nischen spezialisiert, da der Markt mittlerweile relativ gesättigt ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ziel ist, unseren Standort weiterhin zu halten und eventuell noch geringfügige Anpassungen in der Organisation vorzunehmen.

✶ Haferl Herbert

● Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gasthaus & Café Haferl, Herbert Haferl Kaffeerestaurants KEG., 2214 Auersthal, Schweinbartherstraße 21. Geboren - Datum, Ort: 8. März 1977, Mistelbach. Eltern: Herbert Ludwig und Johanna. Hobbies: Tennis, Fußball, Radfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Das Gasthaus Haferl befindet sich seit fast 100 Jahren in Familienbesitz. Mein Urgroßvater kaufte dieses wahrscheinlich älteste Haus in Auersthal bereits 1912, in dem damals das „Strasswirtshaus" untergebracht war, und führte es unter unserem Familiennamen weiter. Alte Urkunden lassen darauf schließen, daß dort schon im Jahre 1700 eine Gastwirtschaft bestand. Ich komme also aus einer alteingesessenen Gastronomiefamilie, und es stand für mich fest, daß ich diese Tradition fortsetzen werde. Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich zwei Jahre eine Höhere Bundeslehranstalt für Wirtschaftliche Berufe, anschließend absolvierte ich eine Koch- und Kellnerlehre in den „Tirolerstuben" in Aderklaa. Nach erfolgreichem Abschluß der Lehre Anfang 1999 arbeitete ich jeweils mehrere Monate bei den Firmen Interspar und Koch GmbH, danach von Juli 2000 bis März 2003 als Koch in der Klinik Bad Pirawarth. In der Zwischenzeit hatte meine Mutter das Lokal seit dem frühen Tod meines Vaters 1995 alleine geführt, und als 2003 die Beziehung zu meiner damaligen Freundin zu Ende ging, war für mich der richtige Zeitpunkt gekommen, den Familienbetrieb zu übernehmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg in erster Linie Anerkennung durch die Gäste und das Umfeld, speziell wenn ich meine Vorstellungen und Ideen gegen anfängliche Skepsis und Kritik erfolgreich umsetzen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich höre von den Gästen immer wieder, daß es ihnen bei uns gefällt und sie sich wohl fühlen. Aufgrund dieser positiven Bestätigung und der zahlreichen Stammgäste sehe ich mich auch als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Hundertprozentiger Einsatz und harte Arbeit sind der Grundstein des Erfolges. Außerdem halte ich es für wichtig, stets auf dem Boden zu bleiben und nicht abzuheben. Als ich 2003 das Lokal übernahm, war es eigentlich nur ein Kaffeehausbetrieb mit kleinen Imbissen. Ich führte dann die warme Gasthausküche mit Menüs ein, wovon meine Mutter gar nicht begeistert war. Natürlich bedeutete das mehr Arbeit und zusätzliche Investitionen, aber mir war klar, daß man manchmal ein Risiko eingehen muß, um nicht zu stagnieren. Mein Konzept ging auf, und der Erfolg gibt mir recht, auch meine Mutter ist inzwischen begeistert. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Man muß die Herausforderungen so nehmen, wie sie kommen. Je stressiger die Situation ist, desto ruhiger werde ich - zumindest nach außen hin. Wenn dann bei Hochbetrieb irgend etwas schief läuft, kann es vorkommen, daß ich kurz explodiere und den aufgestauten Druck ablasse. Sobald aber alles wieder normal läuft, finde ich sofort zu meiner Gelassenheit zurück. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich wurde in eine Gastronomenfamilie hineingeboren. Meine Eltern hatten damals zwei Gasthäuser, und von daher war das Elternhaus schon prägend für meinen beruflichen Lebensweg. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Viele Personen aus meinem privaten Umfeld bewundern mich, wie ich diesen stressigen Job überhaupt aushalte. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie spielen gerade in einem Gastronomiebetrieb eine wichtige Rolle. Die meisten meiner Mitarbeiter sind gleichzeitig Freunde, die ich auch privat treffe. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sie müssen vor allem freundlich und arbeitswillig sein, eine fachliche Ausbildung ist nicht unbedingt erforderlich. Meine Küchenkraft ist beispielsweise gelernte Verkäuferin, trotzdem bin ich sehr zufrieden mit ihr. Die Fachkenntnisse bringe ich den Mitarbeitern im Rahmen von Einschulungen selbst bei. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir unternehmen hin und wieder gemeinsam kleine Ausflüge, gehen nett essen und sitzen gemütlich beisammen - natürlich auf meine Rechnung. Das stärkt den Teamgeist. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Neben Café und Gasthausbetrieb haben wir auch einen großen Veranstaltungssaal für Hochzeiten und andere Feierlichkeiten. Zusätzlich steht den Gästen im Sommer ein schöner Gastgarten zur Verfügung. Außerdem bieten wir auch Catering für diverse Veranstaltungen und Feste außer Haus an, was sich zunehmender Beliebtheit erfreut. In der Küche lege ich großen Wert auf Qualität, auf der Speisenkarte stehen österreichische und internationale Spezialitäten. Unsere größten Stärken sind der freundliche Umgang mit den Gästen, deren individuelle Wünsche wir nach Möglichkeit erfüllen, und die gemütliche Atmosphäre des Lokals. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Ich mag das Wort Konkurrenz überhaupt nicht. Als ich zu Beginn meiner Selbständigkeit einmal in ein anderes Kaffeehaus ging, hörte ich die Frage: „Was machst du eigentlich bei der Konkurrenz?!“ Ich antwortete: „Es gibt keine Konkurrenz - entweder wir arbeiten gegeneinander oder miteinander.“ Ich bevorzuge letzteres, denn gerade in einer relativ kleinen Ortschaft schadet böses Blut im Endeffekt allen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wenn große Gesellschaften oder Veranstaltungen angesagt sind, arbeite ich oft das ganze Wochenende durch. Nach der Sperrstunde am Sonntag feiern wir dann manchmal noch einige Stunden, und am Montag um fünf Uhr früh fahre ich schon wieder einkaufen. Dafür fordert der Körper an anderen Tagen sein Recht, und ich schlafe bereits um 20 Uhr selig vor dem Fernseher ein. Trotz der großen beruflichen Belastung kann ich Privat und Geschäft recht gut trennen und meine Freizeit an unserem Ruhetag genießen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wer so wie ich einen bestehenden Betrieb übernehmen kann, darf trotzdem nicht glauben, daß damit der Erfolg von alleine kommt. Dafür muß man ständig hart arbeiten und sein Herzblut hineinstecken, im Leben wird dir nichts geschenkt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** 2006 renovierten wir Fassade und Fenster des Gasthauses, Anfang 2008 steht die Vergrößerung der Küche auf dem Plan. Damit das Geschäft funktioniert und die Gäste immer wieder kommen, darf man sich nicht auf den Lorbeeren ausruhen. Wenn der Beruf halbwegs Spaß macht und ich davon leben kann, habe ich meine Ziele erreicht. Privat würde ich in absehbarer Zeit gerne eine Familie mit Kind gründen. **Ihr Lebensmotto?** „Geht nicht“ gibt's nicht!

✶ Hafner Erich

● Zur Person

Beruf: Organisationsreferent. Funktion: Bezirksobmann. Tätig bei: Freiheitliche Partei Österreichs, Landesgruppe Steiermark, 8010 Graz, Schmiedgasse 16/3. Geboren - Datum, Ort: 2. April 1959, Gleisdorf. Familienstand: Verheiratet mit Anna. Kinder: Martina (1979) und Michaela (1981). Eltern: Franz und Maria. Mitgliedschaften: Freiwillige Feuerwehr, Eisschützenverein, Fertklub „Elfriede“, Freiheitliche Partei Österreichs. Hobbies: Tennis, Langlauf, Radfahren, Organisieren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gemeindekassier.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich zunächst zwei Jahre eine Höhere Technische Lehranstalt, bevor ich eine Lehre zum technischen Zeichner und Vermessungstechniker absolvierte. In diesem Beruf arbeitete ich von 1977 bis 2001 in einem Planungsbüro, wo ich großteils eigenverantwortlich tätig war. 2001 erlitt ich während eines Tennisspiels einen Herzinfarkt, was meinen weiteren Lebensweg entscheidend prägte. Nach meiner Genesung antwortete ich auf eine Stellenausschreibung als Organisationsreferent der FPÖ, für die ich bereits sechs Jahre lang als Gemeinderat regionalpolitisch tätig gewesen war, konnte mich gegen mehrere Mitbewerber behaupten und bin nunmehr seit Mai 2002 hauptberuflich für die FPÖ tätig. Als Organisationsreferent für die Steiermark umfaßte mein Tätigkeitsfeld bis 2005 vorwiegend die Vorbereitung verschiedenster Veranstaltungen bis hinunter auf Bezirksebene sowie die Gewährleistung deren reibungslosen Ablaufs, für den ich verantwortlich zeichnete. Nach der Wahlniederlage 2005 und dem damit verbundenen Verlust unserer Landtagssitze in der Steiermark organisierte ich die gesamte Umsiedelung unseres Büros in Graz, bin seither Organisationsreferent der Steiermark in der Landesgeschäftsstelle und fungiere seit 2007 als Bezirksobmann der FPÖ Weiz.